

Betrachtungen zur deutschen Preispolitik in der Textilwirtschaft von 1933 bis 1945

Eine Studie zum Problem der Preisbildung
auf Basis eines Vergleichspreises

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Würde eines Doktors
der Staatswissenschaften

der Philosophisch-Historischen Fakultät
der Universität Basel

vorgelegt

von

Walter Schneider

von Basel

1958

Buchdruckerei Karl Schahl, Lörrach

Betrachtungen zur deutschen Preispolitik in der Textilwirtschaft von 1933 bis 1945

Eine Studie zum Problem der Preisbildung
auf Basis eines Vergleichspreises

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung der Würde eines Doktors
der Staatswissenschaften
der Philosophisch-Historischen Fakultät
der Universität Basel

vorgelegt

von

Walter Schneider

von Basel



1958

Buchdruckerei Karl Schahl, Lörrach

Genehmigt von der
Philosophisch-Historischen Fakultät
auf Antrag der Herrn Professoren
Dr. E. Salin und Dr. V. F. Wagner.

Basel, den 17. Dezember 1954.

Der Dekan:
Prof. Dr. Th. Brogle

Meinen Eltern



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41546715_0043

Inhaltsverzeichnis

	Seite
TEIL I Allgemeines	
Preise und Preispolitik vor dem zweiten Weltkrieg	2
Grundsätzliche Probleme der Preispolitik durch direkte Preiskontrolle — Theoretische Betrachtungen	5
Das Ziel der Nationalsozialistischen Wirtschafts- und Preispolitik	16
Probleme und Methoden der Nationalsozialistischen Preispolitik	20
TEIL II Die Praxis der Spinnstoffgesetzgebung	
Statistische Zahlen über die Entwicklung der Textil- wirtschaft von 1933 bis kurz vor Kriegsausbruch	26
Die Faserstoffverordnung vom 6. September 1934	27
Das Spinnstoffgesetz vom 6. Dezember 1935	39
Die Preisstopverordnung und ihre Konsequenzen für die Textilwirtschaft	51
Die Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen	59
Die „kriegsverpflichtete“ Preisbildung	66
TEIL III Kritische Betrachtungen	
Kurzer Rückblick	78
Methodische Schwierigkeiten	79
Das Problem der Vergleichbarkeit der Preise	83
Das Problem der betriebswirtschaftlichen Produktivität	91
Das Problem der Verzerrung der relativen Preis- struktur	99
Folgerungen und Schlüsse — Abschließende Betrach- tungen	111
Appendix	115
Literatur- und Quellenverzeichnis	139

TEIL I

Allgemeines

Preise und Preispolitik vor dem zweiten Weltkrieg

Preisfestsetzungen sind im Laufe der Geschichte häufig zu beobachten, unter verschiedenen Verhältnissen und mit verschiedenen Zielen und Erfolgen. Wir finden Preisfestsetzungen in der Geschichte der alten Kulturen, in Babylonien, in China¹, in Indien, Rom usw. und auch in der Geschichte des alten deutschen Reiches². Meistens lagen diesen Preistaxen soziale Gesichtspunkte zugrunde, wobei ein inflationistisches Ansteigen der Preise knapper Güter verhindert werden sollte. Oft waren auch Maßnahmen im Hinblick auf eine gerechte Einkommensverteilung getroffen, wie z. B. bei der Diokletianischen Taxordnung vom Jahre 301 mit etwa 180 Preis- und Lohnregelungen³. Während des ganzen Mittelalters bis weit in die Epoche des Kapitalismus hinein sind die Preistaxen ein untrennbarer Bestandteil der städtischen Wirtschaftsverfassung gewesen. Dabei wurden die Preise unter Berücksichtigung der Interessen aller Beteiligten genau kalkuliert und durch Vorschriften über die Menge und später auch über die Güte (Gewichtstaxen und Qualitätstaxen) ergänzt. Die solide Handhabung der obrigkeitlichen Preisregelung bis ins 18. Jahrhundert hinein hat dazu beigetragen, daß im allgemeinen die Zweckmäßigkeit der öffentlichen Preisbestimmung nicht in Zweifel gezogen wurde.

Erst die Wende zum 19. Jahrhundert brachte eine grundsätzlich neuartige Einstellung zu diesem Problem. Die individualistische Naturlehre der anbrechenden liberalen Epoche verurteilte jeden staatlichen Eingriff in das Preisgefüge unter Hinweis auf die Unmöglichkeit einer exakten Erfassung der einzelnen Kostenfaktoren⁴. Dem physiokratischen Grundsatz des „Laissez faire“ entsprechend, wurde jede weitere Preisbildung dem freien Spiel der wirtschaftlichen Kräfte überlassen. Wenn auch die Entwicklung des Kapitalismus immer wieder durch mehr oder weniger ernste wirtschaftliche Krisen — nicht selten durch politische Schwierigkeiten kompliziert — erschüttert wurde, so stellt sie doch im ganzen gesehen einen großartigen, wirtschaftlichen und sozialen Aufschwung dar, der sogar bei Marx seine uneingeschränkte Würdigung findet⁵.

Die theoretische Unterbauung des kapitalistischen Systems durch die Ökonomen der Klassik (Smith, Mill, Ricardo etc.) fand neuen Boden in den Erkenntnissen der Österreichischen Grenznutzenschule, welche

¹ Hier Höchstpreise im 11. Jahrhundert, Stern, Der Höchstpreis, S. 104.

² Kelter, Geschichte der obrigkeitlichen Preisregelung, S. 91 ff.

³ Kelter, a. a. O., S. 4, und Bücher, Die Diokl. Taxordnung, S. 185.

⁴ Schmoller, Grundriss der allg. Volkswirtschaftslehre, Band II, S. 126 ff.

⁵ Kommunistisches Manifest: ... Die Bourgeoisie hat in ihrer kaum hundertjährigen Klassenherrschaft massenhaftere und kolossalere Produktionskräfte geschaffen als alle vergangenen Generationen zusammen ...

durch die Einführung des Begriffs des „Grenznutzens“ eine grundsätzlich neuartige Betrachtung der wirtschaftlichen Zusammenhänge mit sich brachte. Wenn auch diese neue Methode der theoretischen Analyse des ökonomischen Prozesses zu einer zusehenden Abstrahierung der Realität zum Modell führte⁶, so hat sie doch in mancher Hinsicht das Vertrauen in die bestehende Wirtschaftsordnung verstärkt. Man erblickte im Wirtschaftssystem der freien Konkurrenz den wirksamsten Schutz gegen Preissteigerungen und die Garantie für eine bestmögliche Überwindung der Güterknappheit durch eine günstigste Angleichung der unbegrenzten Bedürfnisse an eine begrenzte Schaffenskraft.

Der Ausbruch des Ersten Weltkrieges und die große Weltwirtschaftskrise der dreißiger Jahre haben dieses Vertrauen in die Funktionsfähigkeit des freien Konkurrenzsystems stark erschüttert. Die besonderen Verhältnisse der Kriegswirtschaft brachten es mit sich, daß z. B. in Deutschland mittels preispolitischer Maßnahmen den inflationären Auftriebstendenzen entgegengetreten werden mußte. So befanden sich unter den 16 Gesetzen, die am 4. August 1914 im Zuge der Mobilmachung die Umstellung auf die Kriegsverhältnisse einleiteten, bereits zwei preispolitischer Natur, das sog. Ermächtigungsgesetz (RGBl. I, S. 327) und das sog. Höchstpreisgesetz (RGBl. I, S. 339). Das Ermächtigungsgesetz gab dem Bundesrat die Befugnis, während des Krieges durch Bundesratsverordnung die notwendigen Maßnahmen zur Abwehr wirtschaftlicher Schädigungen zu treffen. Das Höchstpreisgesetz ermächtigte die Landeszentralbehörden oder die von diesen bestimmten Behörden, Höchstpreise für die Gegenstände des täglichen Bedarfs festzusetzen, insbesondere für Nahrungs- und Futtermittel aller Art, sowie für Roh- und Naturerzeugnisse und Heiz- und Leuchtstoffe.

Der Grundsatz, daß die Höchstpreise von den Landesbehörden nach örtlichen Bedürfnissen geregelt werden sollten, beruhte wohl nicht nur auf dem Gedanken, daß die verschiedenen Preise der einzelnen Reichsgebiete nicht ohne nachteilige Folgen vereinheitlicht werden konnten, sondern auch auf der übernommenen liberalen Anschauung, daß ein Eingriff in die freie Preisbildung nur im Falle zwingender Notwendigkeit gerechtfertigt sei. Daher überließ man auch die Bildung der Großhandelspreise dem freien Verkehr und richtete sogar die Höchstpreise nach jenen aus.

Diese Methode der punktuellen preispolitischen Eingriffe mit lokal beschränkter Wirkung war allerdings von geringem Erfolg. Die örtlichen Höchstpreise verdrängten die Ware nach benachbarten Märkten, die gar keine oder höhere Höchstpreise kannten. Es entstand ein regelrechter Höchstpreiskleinkrieg um die Waren, insbesondere um die Lebensmittel. Daher übernahm schließlich der Bundesrat selbst die Befugnis, in bestimmten Fällen Höchstpreise festzusetzen. Doch auch dieses Mittel erwies sich als nur sehr beschränkt funktionsfähig. Als z. B. günstige Reichshöchstpreise für Butter und Käse eingeführt wurden, lieferten die Landwirte keine Trinkmilch mehr zu den niedrigeren, immer noch örtlich

⁶ Vgl. dazu H. v. Stackelberg, Artikel über „Ragnar Frisch's neue Verfahren zur Messung des Grenznutzens“, in Schmollers Jahrbuch, 1935 II, S. 67.

festgesetzten Milhhöchstpreisen. Als die Regierung für Gemeinden mit öffentlichen Schlachthäusern Höchstpreise für Schweine einführte, wurde das Schweinefleisch zu Konserven verarbeitet⁷.

So brachten die punktuellen Eingriffe in Form von Höchstpreisvorschriften eine unbeabsichtigte, aber unvermeidliche Verzerrung des ganzen Preisgefüges und eine entsprechende Umleitung der Warenströme. Der Mißerfolg wurde noch verstärkt durch die „wenig glückliche Rechtsprechung über die Durchschnittspreise und die Unsicherheit über die richtige Gewinnberechnung, die selbst den ehrlichen Kaufmann zu Gesetzesverletzungen zwangen und den Schleichhandel begünstigten“⁸. Der Grund des Versagens der ganzen Preispolitik lag nach Ansicht der meisten Experten in der Planlosigkeit und dem Mangel an wirklich durchgreifenden Maßnahmen der verantwortlichen Behörde.

Die deutsche Preispolitik in den Nachkriegsjahren bestand vorerst in einem langsamen Abbau des Höchstpreissystems und der Bewirtschaftung. Noch im Jahre 1923 erfolgte aber im Rahmen einer Mantelverordnung vom 13. Juli 1923 neben der sog. Preistreibereiverordnung, welche noch in weitem Umfang die Festsetzung von Höchstpreisen vorsah, der Erlass mehrerer Verordnungen, welche die Möglichkeit boten, die Handels- und Gewerbefreiheit im Interesse der Versorgung der Bevölkerung mit lebenswichtigen Gütern in einschneidender Weise einzuschränken⁹. Erst in den späteren Jahren verblieb der Preisgestaltung vorübergehend freier Lauf.

Der stärkste Anstoß zur Wiederaufnahme preispolitischer Maßnahmen ging schließlich von der großen Weltwirtschaftskrise aus; und die Verhinderung der Wiederkehr einer solchen Katastrophe wird wahrscheinlich für alle Zeiten ein Hauptziel aller Wirtschaftspolitik sein.

Unverkennbar läßt ein gesamthafter Rückblick über die vergangenen vierzig Jahre deutlich werden, daß seit dem Kriege 1914/18 die Wirtschaftspolitik der Welt in eine neue Ära eingetreten ist, welche von Eucken sehr treffend als die Ära der „Wirtschaftspolitik der Experimente“ bezeichnet wird und welche somit eine bewußte Abkehr von der Politik des „Laissez faire“ bedeutet¹⁰. Zweifellos haben die außenpolitischen Spannungen in dieser Zeit diese tendenzielle Entwicklung sehr wesentlich unterstützt, und es ist wohl keine Übertreibung, wenn Galbraith in seiner „Theory of Price Control“¹¹ der Meinung Ausdruck gibt, daß im Hinblick auf die noch weit verbreitete Abneigung großer industrieller Kreise gegen jeden staatlichen Eingriff in das Preisgefüge, die Preispolitik durch direkte Preiskontrolle sich als wirtschaftspolitisches Instrument zur Vermeidung der Inflation wahrscheinlich nicht so durchgesetzt hätte, wenn nicht die allgemeine politische Situation in den letzten Jahren diese Entwicklung geradezu provoziert hätte.

⁷ Vgl. dazu Eiche H., Höchstpreise und öffentliche Ernährungswirtschaft in Deutschland während des Weltkrieges, unter besonderer Berücksichtigung der Fettversorgung, Diss. Basel, 1939.

⁸ Michel, Rechtsfragen der Preisstopverordnung, Dresden 1940, S. 10.

⁹ Rohrscheid, Geschichte der Preistaxen, S. 1071.

¹⁰ Eucken W., Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 1952, S. 55.

¹¹ Galbraith G. K., A Theory of Price Control, Harv. Un. Press, 1952, S. 2 ff.

Der zweite Weltkrieg brachte schließlich den Beweis, daß die direkte Preiskontrolle richtig angewendet durchaus funktionsfähig sein kann, und daß sie nicht nur dazu dient, inflationären Preisauftriebstendenzen vorzubeugen, sondern daß sie in mancher Hinsicht auch geeignet ist, als Bestandteil der allgemeinen Wirtschaftspolitik die praktische Durchführung einer ganz bestimmten, den besonderen Anforderungen des Krieges entsprechenden Verteilung der Produktionsfaktoren zu erleichtern¹².

Gerade in dieser Hinsicht war der deutsche Preisstop vom Oktober 1936 ein äußerst interessantes wirtschaftspolitisches Experiment, wenn er auch keineswegs das Ergebnis letzter wissenschaftlicher Erkenntnis war, sondern die Folge der ständig wachsenden Rüstungen im Rahmen der Kriegsvorbereitung, und die Konsequenz einer berechtigten Angst vor einer Inflation.

Bevor wir uns nun im Einzelnen mit der deutschen Preispolitik im Rahmen der nationalsozialistischen Wirtschaftspolitik auseinandersetzen, scheint es uns zweckmäßig einige Bemerkungen über das grundsätzliche Problem der Preispolitik durch direkte Preiskontrolle in einem mehr theoretischen Rahmen zu machen. Es soll deshalb im nächsten Kapitel eine sehr gedrängte Darstellung der theoretischen Problemstellung gegeben werden, wobei schon hier der spezifischen Besonderheit der deutschen Situation Rechnung getragen werden soll.

Grundsätzliche Probleme der Preispolitik durch direkte Preiskontrolle – theoretische Betrachtungen

Die klassische Theorie bezeichnet den Idealtypus der „Freien Konkurrenz“ als den normalen Zustand einer Wirtschaft. Unendlich vielen Anbietern stehen ungezählte Nachfrager gegenüber, von welchen keiner in der Lage ist, durch sein eigenes Vorgehen den Preis eines Gutes zu beeinflussen. Vollkommene Übersicht über Güter und Preise, sog. Markttransparenz, bildet das Fundament, auf dem die Vorstellung der freien Konkurrenz errichtet wird. Unterschiede zwischen den Gütern beziehen sich definitions-gemäß auf deren Art¹³, stimmen sie in diesem Merkmal überein, so gelten sie als „homogen“. In einem solchen System bildet sich tendenziell ein Gleichgewicht, indem sich unter den gegebenen Voraussetzungen für jedes Gut ein Gleichgewichtspreis bildet. Dieser Gleichgewichtspreis zeichnet sich durch drei Eigenschaften aus¹⁴: Erstens ist nur bei diesem Preis die Gesamtnachfragemenge der Gesamtangebotsmenge gleich. Aus dieser Eigenschaft folgt zweitens, daß bei Geltung des Gleichgewichtspreises die umgesetzte Menge des Gutes am größten ist. Schließlich ist der Gleichgewichtspreis der einzige Preis, bei dem jeder Nachfrager soviel kaufen kann und jeder Anbieter soviel verkaufen

¹² Galbraith, a. a. O., S. 28 ff.

¹³ Stackelberg, Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, S. 185.

¹⁴ Stackelberg, Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, S. 166 f.

kann, als er zu diesem Preise zu kaufen, bzw. zu verkaufen willens ist. Diese Form der Preisbildung bezeichnet man als vollständige Konkurrenz. Jeder staatliche Eingriff in das Spiel der wirtschaftlichen Kräfte scheint hier verfehlt.

Die Tatsache aber, daß ein auf solchen Prämissen aufgebautes Bild einer Konkurrenzwirtschaft wirklichkeitsfremd ist, hat gerade für die sehr grundsätzliche Frage der Berechtigung der Preispolitik weittragende Konsequenzen und es scheint uns zweckmäßig, einige u. E. wesentliche Punkte dieser Diskrepanz zwischen Wirklichkeit und Theorie genauer zu untersuchen.

Ein sehr geeignetes Kriterium in dieser Hinsicht ist dasjenige der Homogenität der Güter, welche eine Voraussetzung des „vollkommenen Marktes“ darstellt¹⁵. Im Anschluß an *Jevons'* „law of indifference“ ist nach *Stackelberg* das Prinzip der Unterschiedslosigkeit dann erfüllt, wenn es nicht möglich ist, daß Güter gleicher Art im gleichen Zeitpunkt zu verschiedenen Preisen umgesetzt werden¹⁶. Schon *Stackelberg* erkennt aber, daß der Begriff der Gleichartigkeit bei einer genauen Analyse wesentlich enger gefaßt werden muß. Die Praxis zeigt, daß selbst nach genormten Richtlinien hergestellte Güter in der Regel so deutliche Unterschiede aufweisen (genau gesagt sind ja Güter schon ungleich, wenn ihre äußere Aufmachung und Verpackung verschieden sind), daß der Käufer eindeutig, durch die Art des Gutes bestimmte Entscheidungen treffen kann. Die Problematik der Homogenität stellt sich zudem nicht nur bei einem Artvergleich, sondern auch bei einem Vergleich von Gütern „einheitlicher Qualität“. Höchstens im Falle einer vollständigen Standardisierung eines Produktionszweiges¹⁷ dürfte von einer einheitlichen Qualität im Sinne der konkurrenzwirtschaftlichen Homogenität gesprochen werden, wobei aber auch hier berücksichtigt werden muß, daß die Qualitäten nicht nur objektiv einander gleich sein müssen, sondern auch subjektiv, d. h. vom Auge des Käufers aus gesehen. Auch der Nachfrager muß also der Meinung sein, es mit dem Gut derselben Qualität zu tun zu haben. Die Bedeutung dieses persönlichen subjektiven Entscheidungsmomentes für den Begriff der Homogenität kann dazu führen, daß Güter, die in ihrer sachlichen Beschaffenheit differieren, trotzdem als „homogen“ im konkurrenzwirtschaftlichen Sinne bezeichnet werden können, sofern sie im Urteil der Käufer dieser Güter identisch sind.

Obwohl wir zwar zugeben müssen, daß dieser letzte Fall nicht bei allen Gütern denkbar ist und deshalb nicht verallgemeinert werden darf, so glauben wir doch, daß gerade Erzeugnisse der Textilindustrie in dieser Hinsicht als Musterbeispiel angeführt werden können. Besonders die Märkte für spezifisch modische Artikel tragen ein Gepräge, das sie von den übrigen Märkten deutlich unterscheidet. Jeder Couturier versucht mit allen Mitteln, seine Produkte aus der großen Masse herauszuheben. Diese Differenzierung findet sich auch bei den üblichen industriellen

¹⁵ Stackelberg, a. a. O., S. 231.

¹⁶ Stackelberg, a. a. O., S. 185.

¹⁷ Stackelberg, a. a. O., sog. fungible Güter, S. 220.

Markenartikeln. Das Schwergewicht wird dabei oft auf die Neuheit und nicht auf die sachliche Qualität oder den Preis gelegt. Gelingt es dabei, mittels Reklame etc. den Kunden davon zu überzeugen, daß er das Neue haben muß, um gesellschaftsfähig zu sein, so hat dies zur Folge, daß er mit jenen Dingen unzufrieden wird, die aus früheren Saisons stammen. Es ist bezeichnend, daß es sich dabei keineswegs ausschließlich um Erscheinungen handelt, die den Konsumentenwünschen entspringen, sondern daß gerade die Produzenten ein eminentes Interesse daran haben, daß ihre Erzeugnisse schnell „veralten“ und durch neue ersetzt werden müssen, obwohl ihre Gebrauchsdauer keineswegs abgelaufen ist.

Auf dem Gebiet der Textilwirtschaft sind also sowohl die sachlichen und personellen, als naturgemäß auch die räumlichen und zeitlichen Bedingungen des Prinzips der Unterschiedslosigkeit nicht erfüllt, und es liegt folglich ein typisch unvollkommener Markt vor.

Auf dasselbe Ergebnis stoßen wir, wenn wir die restlichen Voraussetzungen des Modells der Freien Konkurrenz in dieser Hinsicht analysieren, wie z. B. die Frage der Markttransparenz, das Prinzip der Preisunabhängigkeit, das Problem des freien Zugangs zum Markte oder die Forderung des für alle Wirtschaftssubjekte gleich hohen und konstanten Grenznutzens des Geldes etc.¹⁸. Wichtig ist für uns nur die Feststellung, daß in der Wirklichkeit reine Konkurrenzverhältnisse, wie sie die Theorie beschreibt, nicht existieren, und daß folglich auch kein Grund besteht, anzunehmen, daß der Preismechanismus automatisch für eine Maximierung des Sozialproduktes sorgt und eine optimale Verteilung der Produktionsfaktoren bei gleichzeitigem Trend zu einem makroökonomischen Gleichgewicht bei Vollbeschäftigung garantieren kann. Diese Behauptung der klassischen Schule, welche eigentlich erst durch das Erscheinen der „Allgemeinen Theorie der Beschäftigung, des Geldes und des Zinses“ von J. M. Keynes (1936) theoretisch widerlegt worden ist, läßt sich im Hinblick auf die heutige ökonomische Situation nicht mehr rechtfertigen, da die Voraussetzungen für ein System der freien Konkurrenz aus verschiedenen Gründen in der Praxis nicht mehr gegeben sind und auch nicht mehr hergestellt werden können¹⁹.

Systeme von Märkten eng substituierbarer (konkurrierender) Güter bieten freilich, als Einheit betrachtet, ein der freien Konkurrenz sehr ähnliches Bild. Denn „Märkte zweier konkurrierender Güter ... verhalten sich ähnlich, wie zwei Teile ein und desselben Marktes“²⁰. Hier

¹⁸ Vgl. dazu auch die theoretischen Ausführungen von A. Marshall, *Principles of Economics*, London 1925, Book V, Chapter XIII, 5.

Und die mehr anschauliche Formulierung dieses Problems bei Böhm-Bawerk, *Nachteilige Wirkungen des freien Wettbewerbs*, 1886, wieder abgedruckt in „Gesammelte Abhandlungen“, Band I, Wien 1924, S. 480, ferner Vleugels, *Kritik des freiverkehrswirtschaftlichen Wettbewerbspreises vom Standpunkt der Idee des gerechten Preises*, in „Schriften der Akademie für Deutsches Recht“, S. 43, und Hicks, J. R., *Value and Capital*, Oxford 1950, S. 32 ff.

¹⁹ Vgl. dazu auch Schneider E., *Preisbildung und Preispolitik unter Berücksichtigung der geographischen Verteilung von Erzeugern und Verbrauchern*, Schmollers Jahrbuch 1934, I, S. 257.

²⁰ Stackelberg, *Marktform und Gleichgewicht*, 1934, S. 42.

kommt nach *Stackelberg*²¹ ein automatisches Gleichgewicht zustande, weil das Verhalten eines einzelnen Anbieters auf dem Markte nur Wirkungen auslöst, die sich mehr oder weniger gleichmäßig auf die vielen Konkurrenten verteilen, sodaß der einzelne kaum etwas davon spürt. Der Unterschied zur vollständigen Konkurrenz liegt hier nur darin, daß weder das Prinzip der Preisunabhängigkeit, noch das Prinzip der Unterschiedslosigkeit gilt. Ist hier noch eine Tendenz zum Gleichgewicht vom Standpunkt des Theoretikers denkbar, so stellen sich aber beim Vorherrschen oligopolistischer Marktformen weitere Probleme. Die Theorie kennt hier kein automatisches Gleichgewicht. Das bedeutet allerdings noch lange nicht, daß in der Praxis das Bestehen einer oligopolistischen Konkurrenz unbedingt zu einem „halsabschneiderischen Machtkampf“ führen muß. So weist z. B. *Hotelling* darauf hin, daß sogar unter oligopolistischen Marktverhältnissen stabilisierende Elemente bestehen können, z. B. infolge der Tatsache, daß unter realen wirtschaftlichen Verhältnissen in der Praxis dieselben Güter zu verschiedenen Preisen verkauft werden können. „It is the gradualness in the shifting of customers from one merchant to another as their prices vary independently which is ignored in the examples worked out by *Cournot*, *Amoroso* and *Edgeworth*. The assumption, implicit in their work, that all buyers deal with the cheapest seller leads to a type of instability, which disappears when the quantity sold by each is considered as a continuous function of the difference in price. The use of such a continuous function does, to be sure, seem to violate the doctrine that in one market there can at one time be only one price. But this doctrine is only valid when the commodity in question is absolutely standardised in all respects and when the „market“ is a point, without length, breadth or thickness“²². Im weiteren betont *Hotelling* auch das dauernde Bemühen der Unternehmer, ihre Produkte durch kleine Verbesserungen von denen des Marktes abzuheben, „in order to have for the new commodity as many buyers of the old as possible, to get, so to speak, between one's competitors and a mass of customers“²³. Diese Absatzpolitik ist ohne Zweifel gerade in der Textilwirtschaft weit verbreitet, denn besonders hier wird die Praxis versuchen, durch sog. Marktpolitik des „Initiateurs“, durch kleine Differenzierung, durch Originalität etc. den Abstand von den oligopolistischen Mitkonkurrenten im gleichen Markt oder auf den Märkten der nächstsubstituierbaren Güter zu vergrößern und so zu einem Gleichgewicht des Monopols vorzustoßen.

In einer derartigen dynamischen Wirtschaft erhält der Begriff des Monopolgutes ein ganz spezifisches Gepräge, welches *Clark* folgendermaßen charakterisiert: „Seit Fabrikanten darauf ausgehen, ihre Güter unterschiedlich von denen der Konkurrenz zu produzieren, ist es vielleicht zweckmäßig zu sagen, daß sie in dem Maße, wie sie Erfolg haben, ein

²¹ *Stackelberg*, Grundlagen der Volkswirtschaftslehre, 1951, S. 223; der Autor bezeichnet diesen Grenzfall der unvollständigen Konkurrenz zweckmäßigerweise als „polypolistische Marktform“.

²² *H. Hotelling*, Stability in Competition, *Ec. Journal*, London, 1929, S. 44/45.

²³ *H. Hotelling*, a. a. O., S. 54.

Monopol an denjenigen Elementen besitzen, in denen ihr Produkt oder sein Ruf einzigartig ist, aber nicht an den Grundelementen der Dienstleistung, die ihrem Produkt und dem der Mitbewerber gemeinsam ist“²⁴.

Daß es trotz dem Vorherrschen von theoretisch gleichgewichtslosen Marktformen zu keinem chaotischen Zustand der Wirtschaft kommt, liegt ohne Zweifel auch daran, daß sich im allgemeinen auf dem unvollkommenen Markt die wenigsten Konkurrenten wirklich der inneren Stärke ihrer Stellung bewußt sind. Oft handeln die Unternehmer nach dem Prinzip einer „Als-ob-Konkurrenz“, wobei bestehende Friktionen²⁵ bewirken können, daß das Verhalten der Wirtschaftenden in der Wirklichkeit oft gar nicht so sehr von dem Verhalten der Unternehmer in der freien Konkurrenz der klassischen Theorie abweicht. Horwitz bezeichnet diesen wirtschaftlichen Zustand, in dem der Preis aus „nichtkapitalistischen“ und nicht systemkonformen Motiven heraus als etwas Gegebenes, vom Verhalten des Unternehmers Unabhängiges, angesehen wird, als „Quasikonkurrenz“²⁶.

Die Notwendigkeit eines preispolitischen Eingriffs ist also in der Praxis keineswegs immer dann gegeben, wenn eine theoretisch gleichgewichtslose Marktform vorherrscht. Preiseingriffe können dort ohne Wirkung sein, wo sie an sich theoretisch wirksam sein sollten (wie z. B. beim bilateralen Oligopol), weil in Wirklichkeit Quasikonkurrenz vorliegt.

So können wir zusammenfassend sagen: Jedes textile Gut enthält Eigenschaften eines allgemeinen Wettbewerbsgutes und eines spezifischen Monopolgutes. Es ist zudem für die realen Wirtschaftsverhältnisse charakteristisch, daß ein großer Teil der geschäftlichen Transaktionen in den Bereich der Marktformen „der wenigen Kontrahenten“ fällt, also... „weder unter den Grenzfall der ganz freien Konkurrenz, noch unter den Grenzfall vollständigen und rücksichtslos ausgenutzten Monopols...“²⁷.

„Between the perfect competition and monopoly of the theory lie the actual cases“²⁸.

Sofern Maximierung des Sozialproduktes das Ziel aller Wirtschaftspolitik sein soll, ist folglich bei stationärer Betrachtungsweise die Notwendigkeit eines staatlichen Preiseingriffs nur dann gegeben, wenn eine Marktform vorherrscht, die einen wirksamen Eingriff gestattet und wegen ihres natürlichen Ungleichgewichtes und ihrer schädlichen sozialpolitischen Folgen auch erfordert.

Nun steht einerseits fest, daß sich in den letzten Jahrzehnten eine deutliche Tendenz zu der Marktform der „wenigen Kontrahenten“ ab-

²⁴ J. M. Clark, Monopoly, in Enc. Of. Soc. Sc. vol. X, New York, 1933, S. 623.

²⁵ Vgl. dazu A. Weber, Volkswirtschaftslehre, S. 299 ff.

²⁶ A. Horwitz, Preistheorie und Preiseingriff, Berlin 1937, S. 62.

Nach Horwitz können derartige Friktionen auch sein: technische Unmöglichkeit der vollkommenen Voraussicht und Marktübersicht, sowie auch subjektive Hemmungen auf Grund von religiösen und traditionellen Motiven etc., a. a. O., S. 61.

²⁷ Schumpeter J., zur Einführung der folgenden Arbeit Wicksells, Arch. f. Soz. Bd. 58, Tübingen 1927, S. 248.

²⁸ H. Hotelling, a. a. O., S. 44.

gezeichnet hat, also in einem theoretischen Sinne eine Entwicklung zugunsten der staatlichen Preiskontrolle. Es ist aber andererseits zu beachten, daß das „rationale“ Verhalten der Wirtschaftssubjekte in Bezug auf die Gewinnmaximierung nicht mehr im Zentrum aller wirtschaftlichen Aktivität steht, und daß Fälle der sog. „ruinösen Konkurrenz“²⁹ im großen und ganzen der hochkapitalistischen Geschichte angehören. Es sprechen im Gegenteil viele Anzeichen dafür, daß gerade für die spätkapitalistischen Jahre das „rationalistische“ Moment im Sinne einer ausgesprochenen Gewinnmaximierung weniger ausschlaggebend war und für die Zukunft auch sein wird. Denn zu all den Faktoren die die fortschreitende „Rationalisierung“ des Wirtschaftsablaufs hemmen, treten als wichtigste der Staatseingriff und der Staat selbst auf. Nicht umsonst werden ja verschiedentlich die Monopole als eigentliche Totengräber des Kapitalismus dargestellt und deren überragende soziale und konjunkturstabilisierende Bedeutung für die modernen Wirtschaftssysteme unterstrichen. So schreibt *Schumpeter*: „Wenn die kapitalistische Entwicklung — „der Fortschritt“ — entweder aufhört oder vollständig automatisiert wird, wird sich die wirtschaftliche Grundlage der industriellen Bourgeoisie letzten Endes auf Gehälter reduzieren, wie sie für gewöhnliche Verwaltungsarbeit bezahlt werden —. Überbleibsel von Quasirenten und monopoloiden Gewinnen aufgenommen, die vermutlich noch einige Zeit dahin vegetieren werden. Da die kapitalistische Unternehmung durch ihre eigenen Leistungen den Fortschritt zu automatisieren tendiert, so schließen wir daraus, daß sie sich selbst überflüssig zu machen, unter dem Druck ihrer eigenen Erfolge zusammenzubrechen tendiert. Die vollkommen bürokratisierte industrielle Rieseneinheit verdrängt nicht nur die kleine oder mittelgroße Firma und „expropriert“ ihre Eigentümer, sondern verdrängt zuletzt auch den Unternehmer und expropriert die Bourgeoisie als Klasse, die in diesem Prozeß Gefahr läuft, nicht nur ihr Einkommen, sondern, was unendlich viel wichtiger ist, auch ihre Funktion zu verlieren. Die wahren Schrittmacher des Sozialismus waren nicht die Intellektuellen oder Agitatoren, die ihn predigten, sondern die Vanderbilts, Carnegies and Rockefellers“³⁰.

Zweifellos hat sich also durch die Entwicklung der vergangenen 60—70 Jahre die allgemeine wirtschaftliche Situation des kapitalistischen Systems sehr grundlegend geändert, und der moderne Wirtschaftspolitiker muß in seiner persönlichen Wertung wirtschaftspolitischer Maßnahmen diesen ökonomischen und soziologischen Veränderungen Rechnung tragen.

Es ist nun allerdings zu sagen, daß unsere bisherigen Betrachtungen für das spezielle Problem der deutschen Preispolitik von 1933—1945 nicht unbedingt relevant sind, weil die deutsche Währungspolitik die Marktverhältnisse grundlegend veränderte. Dieser Punkt hat gerade für unsere Untersuchung eine entscheidende Bedeutung. Naturgemäß liegen den modernen durch die Kriegswirren erschütterten Wirtschaftssystemen

²⁹ H. Stackelberg, Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, 1951, S. 211.

³⁰ J. Schumpeter, Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 1950, S. 218.

Zielsetzungen zugrunde, welche von der klassischen Form der Maximierung des Sozialproduktes nicht unerheblich abweichen. Dabei stellt sich auch das Problem der Preispolitik wesentlich anders, denn es geht hier, wie wir noch genauer sehen werden, weniger um die Berechtigung, als vielmehr um die praktische Unvermeidbarkeit einer sehr durchgreifenden Preispolitik, und unsere Untersuchungen betreffen in erster Linie die Praxis der Durchführung und die entstehenden Schwierigkeiten der an sich feststehenden Tatsache der Preiskontrolle.

Neuere Veröffentlichungen³¹ auf dem Gebiet der theoretischen Analyse der Preispolitik durch direkte Preiskontrollen, die das ganze Problem von dem soeben dargelegten Gesichtswinkel aus betrachten, unterscheiden im allgemeinen die Wirksamkeit preispolitischer Maßnahmen auf vollkommenen und auf unvollkommenen Märkten. Es wird dabei darauf hingewiesen, daß der unvollkommene Markt vom theoretischen Standpunkt aus preispolitischen Eingriffen weit zugänglicher erscheint als der vollkommene. Diese Argumentation ist insofern interessant, als das Modell der unvollkommenen Konkurrenz bekanntlich als wirklichkeitsnah bezeichnet werden muß, als sein Gegenstück.

Die beschränkte Anzahl der Verkäufer oder Produzenten in einem unvollkommenen Konkurrenzsystem gestattet natürlich den Preisbehörden eine Marktübersicht, welche bei der Vielheit der Anbieter eines vollkommenen Marktes praktisch nicht möglich ist. Diese bessere Kontrollmöglichkeit vermindert naturgemäß die Wahrscheinlichkeit einer Umgehung der gesetzlichen Vorschriften. Zudem ist in der unvollkommenen Konkurrenz das Preisniveau im Verhältnis zu den Preisen einer freien Konkurrenzwirtschaft relativ stabil, womit dieses Wirtschaftssystem ohnehin schon dem Grundsatz des „fixierten Preises“ wesentlich näher steht. Der unvollkommene Markt ist ferner ex definitione schon dadurch charakterisiert, daß die Nachfrage hier ein Gegenstand der praktischen Kontrolle durch den Produzenten ist, was in einem gewissen Sinne als ein Äquivalent zur Rationierung aufgefaßt werden kann³². Diese Tatsache vereinfacht nun sehr wesentlich die Anwendung preispolitischer Maßnahmen. Wenn die Preisbehörde hier einen Preis festlegt, so wird der Monopolist seiner Gewohnheit gemäß die Verteilung des betreffenden Gutes weiterhin nach denselben Gesichtspunkten wie bisher vornehmen. Diese Voraussetzung ist in einem System der freien Konkurrenz nicht erfüllt. Da der Produzent hier die Verantwortung der Verteilung nicht kennt, wird er seine Güter irgend einer beliebigen Konsumentengruppe zuführen, wobei die Gefahr entsteht, daß die Warenströme der Konsumgüter, welche in einer kriegsverpflichteten Wirtschaft ohnehin mehr oder weniger stark reduziert werden müssen, ungleichmäßig verteilt werden. In diesem Falle würde Preiskontrolle

³¹ J. K. Galbraith, Reflections on Price Control, Quarterly Journal of Economics, August 1946, The Disequilibrium System, American Economic Review, Juni 1947. A Theory of Price Control, Harvard Un. Press, 1952.

³² Eine interessante theoretische Analyse der Wirkungen der Preiskontrolle auf die Bildung der schwarzen Märkte in einem unvollkommenen Konkurrenzsystem wurde von M. Bronfenbrenner veröffentlicht, American Economic Review 1947.

konsequenter Weise zu quantitativen Kontrollen in Form von Kontingentierung und Rationierung führen.

Galbraith weist in seiner „Theory of Price Control“³³ auf die amerikanischen Erfahrungen im Zweiten Weltkrieg hin, wo z. B. die Kontrolle der primären Metallmärkte viel weniger Schwierigkeiten bereitete als die Kontrolle der sekundären Metallmärkte. Besonders die Kontrolle der Preise für Nahrungsmittel und Bekleidung aber, die sich unter relativ freier Konkurrenz bildeten, stellte an die Behörden hohe Anforderungen. Es ist bezeichnend, daß, obwohl das Office of Price Administration ca. zwei Drittel seiner ganzen Arbeit auf diese Märkte konzentrierte, hier die meisten preistechnischen Fehler vorkamen. Wie wir noch sehen werden, haben die deutschen Preisbehörden in dieser Hinsicht ganz ähnliche Erfahrungen gemacht.

Es ist u. E. unumgänglich, im Rahmen dieser theoretischen Betrachtungen abschließend noch auf einen wichtigen Punkt hinzuweisen, welcher besonders in den amerikanischen Veröffentlichungen Beachtung gefunden hat und welcher gerade für den Fall „Deutschland“ seine besondere Bedeutung erlangt hat.

Betrachten wir zu diesem Zwecke vorerst die allgemeine Situation der deutschen Wirtschaft in den Jahren nach der großen Weltwirtschaftskrise. Mit Rücksicht auf die große Zahl der Arbeitslosen war das offiziell verkündete Ziel Vollbeschäftigung. Diesem Ziel übergeordnet war allerdings die nationale Aufrüstung, was nach Erreichung der Vollbeschäftigung Ende 1936 zu ernststen strukturellen Verschiebungen im deutschen Wirtschaftskörper führte. Die Entwicklung tendierte dahin, daß in kürzester Frist die Erzeugung eines ungeheuren Kriegsbedarfs sichergestellt werden mußte, was schließlich nur durch Drosselung der Produktion von täglichen Zivilbedarfsgütern und von Gütern des Erneuerungsbedarfs zu erreichen war. Die deutsche Wirtschaft war damit kurz vor Kriegsausbruch durch drei grundsätzliche Kriterien gekennzeichnet, welche zusammen das eigentliche Lenkungssystem der nationalsozialistischen Wirtschaft darstellten. Erstens Kreditexpansion, zweitens Preisstop und drittens ein Zuteilungssystem³⁴. Diese drei Elemente gaben der deutschen Volkswirtschaft schon vor dem zweiten Weltkriege das Gepräge einer typischen Kriegswirtschaft. Unsere weiteren theoretischen Untersuchungen befassen sich infolgedessen mit dem sehr spezifischen Problem der Preispolitik in einem Wirtschaftssystem, in welchem aus irgendwelchen Gründen sämtliche verfügbaren Produktivkräfte mehr oder weniger autoritär in den Produktionsprozeß eingeschaltet werden, wie z. B. im Rahmen einer nationalen Aufrüstung. Es ist dabei kennzeichnend, daß ein Teil der in einem solchen System produzierten Güter keinen Markt hat. Um diese „Lücke“ zu schließen, d. h. um ein inflationistisches Ansteigen der Güterpreise zu verhindern, wird von den Behörden sowohl der Markt der Produktionsfaktoren als

³³ Galbraith, A Theory of Price Control, Harvard University Press 1952.

³⁴ Böhm, F., Der Wettbewerb als Instrument staatlicher Wirtschaftslenkung, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 6, 1942 S. 64.

auch das allgemeine Preisniveau der Güter erster Ordnung kontrolliert und reguliert.

Ein solches Wirtschaftsmodell wird in der amerikanischen Fachliteratur als ein „Disequilibrium System“ bezeichnet, also ein Wirtschaftssystem im Ungleichgewicht. Das Ungleichgewicht besteht darin, daß zwischen der monetären Gesamtnachfrage und dem monetären Gesamtangebot eine Diskrepanz besteht.

Das „Disequilibrium System“ ist durch drei grundsätzliche Erscheinungen gekennzeichnet. Erstens besteht eine mehr oder weniger weitgehende Kontrolle der Verwendung der Produktionsfaktoren, zweitens eine praktisch totale Kontrolle des Preissystems und drittens eine effektive Inflationslücke. Es entspricht dabei einem sehr typischen Charakterzug dieses Wirtschaftssystems, daß sich der inflatorische Druck tendenziell zu vergrößern strebt, indem die Knappheit an Arbeitskräften zu einer Konkurrenznachfrage nach diesem Produktionsfaktor führt und Überstunden und hohe Löhne zur Folge hat. Dies ist eine Konsequenz des Mangels eines bestimmten Grades an friktioneller Arbeitslosigkeit, die in einer normal beschäftigten Wirtschaft einen Puffer gegen solche lohnsteigernden Tendenzen darstellt.

Die inflationistische Lücke ist nun das typischste Merkmal eines „Disequilibrium System“. Sie wird zur Hauptsache durch den Anteil der Rüstungen am Sozialprodukt bestimmt, und zwar steht sie in einer positiven Korrelation zu diesem Anteil.

Dem monetären Nachfrageüberschuß wird hauptsächlich durch eine Erhöhung des freiwilligen Sparvolumens in Form von Staatsanleihen und durch eine Erhöhung der Steuern entgegengetreten. Da diese Mittel jedoch die überschüssige monetäre Nachfrage unmöglich ganz abschöpfen können, und da gleichzeitig die Ableitung einer bestimmten Menge von Produktionsfaktoren in den Rüstungsprozeß bei Vollbeschäftigung zu einem entsprechenden relativen oder sogar absoluten Rückgang des realen Güterangebotes führen wird, entsteht konsequenterweise außerdem noch ein mehr oder weniger großes Volumen an Zwangsparsnissen. Mit zunehmender Höhe der freiwilligen und erzwungenen Ersparnisse taucht nun aber das merkwürdige Problem der sog. Grenztoleranz (margin of tolerance) des „Disequilibrium System“ auf. Je größer nämlich die bestehenden liquiden Mittel in den Händen der Wirtschaftssubjekte sind, desto wahrscheinlicher nimmt der Grenznutzen des Geldes für die einzelnen Wirtschaftssubjekte ab. Hat die „Excess demand“ infolgedessen einen gewissen Grad erreicht, so wird logischerweise der wirtschaftliche Leistungswille einzelner Arbeiter oder Angestellten nachlassen. Die Folge davon ist ein Rückgang des Arbeitsangebotes. Tritt dieser Fall ein, so bedeutet das, daß das System seine Grenztoleranz überschritten hat. In dieser Situation kann nur noch absoluter Arbeitszwang oder höchste Propaganda auf nationaler und patriotischer Ebene den Arbeiter zu einem weiteren totalen Arbeitseinsatz bewegen. Die Kenntnis der Grenztoleranz stellt somit einen außerordentlich wichtigen Bestimmungsgrund der Wirtschaftspolitik in einem „Disequilibrium System“ dar.

Es besteht nun kein Zweifel, daß Deutschland, im Gegensatz zu den Vereinigten Staaten von Amerika³⁵, eine sehr kleine Grenztoleranz hatte. Das lag schon daran, daß in Deutschland in Erinnerung an die große Inflation der zwanziger Jahre der Sparwille ohnehin nicht sehr groß war. Zudem weist aber *Galbraith* darauf hin, daß wahrscheinlich schon 1943 eine breite Schicht die Unmöglichkeit eines siegreichen Ausgangs des Krieges einsah, was auch zu einer Verminderung des wirtschaftlichen Leistungswillens beitrug. Die deutschen Wirtschaftsbehörden gingen aber dieser Gefahr durch ein sehr wirkungsvolles Rationierungssystem und totale Preiskontrolle aus dem Weg, wobei der Arbeitseinsatz mit propagandistischen Mitteln oder durch Zwang auf einem hohen Niveau gehalten wurde. Das Resultat dieser Wirtschaftspolitik war aber eine bedeutende Überschreitung der Grenztoleranz des deutschen Wirtschaftssystems. Die politische Entwicklung verstärkte diese Tendenz, in dem sie besonders im industriellen Teil der Wirtschaft zu einer Flucht in die Sachwerte führte. Die Situation der deutschen Wirtschaft nach dem zweiten Weltkrieg stellt deshalb das letzte Stadium der Desintegration eines Wirtschaftssystems mit einer weit überschrittenen Grenztoleranz dar.

Dieses war gekennzeichnet durch eine unheimliche Vergrößerung des Notenumlaufs, der von ca. 8,3 Milliarden RM im Jahre 1938 auf ca. 60 Milliarden RM im Jahre 1945 angestiegen ist, bei einem gleichzeitigen Rückgang des realen Outputs, welcher nach Schätzungen von *Galbraith* auf bedeutend weniger als die Hälfte des Vorkriegsstandes zusammengeschrunpft war.

Die Wirkung einer Preisfixierung ist nun je nach der Art des zugrundeliegenden Gutes verschieden auf das Problem der Grenztoleranz. Untersuchen wir zuerst die Frage der Löhne und der Güter des täglichen Bedarfs. Eine Lohnerhöhung in einem „Disequilibrium System“, die nicht von einer entsprechenden Preiserhöhung begleitet ist (in dem sie z. B. aus erhöhten Profiten der Unternehmer bezahlt wird), wird die Grenztoleranz des Wirtschaftssystems verkleinern, sofern die Grenzneigung zum Konsum bei Löhnen größer ist als bei Profiten, was normalerweise angenommen werden kann. Werden die Lohnerhöhungen von einer entsprechenden Erhöhung der Preise der Güter des täglichen Bedarfs begleitet, so kommt das System in ein neues Gleichgewicht. Dasselbe gilt auch für Erhöhungen der Preise der Güter des täglichen Bedarfs, da jene erfahrungsgemäß entsprechende Forderungen nach Lohnerhöhungen nach sich ziehen.

Betrachten wir die zweite Gruppe von Gütern, d. h. sämtliche Güter des zivilen Sektors, die nicht unter die Gruppe der Güter des täglichen Bedarfs fallen, so zeigt sich hier, daß die Grenztoleranz des Systems durch eine Preiserhöhung dieser Güter nur wenig verändert wird, da Preiserhöhungen dieser Art von Gütern nicht unfehlbar neue Lohnforderungen zur Folge haben werden.

³⁵ Nach *Galbraith* bestand für Amerika absolut keine Gefahr der Erreichung der Grenztoleranz.

Die erhöhten Preise dieser Güter erhöhen zwar einerseits die Grenztoleranz, da zum Teil Ersparnisse verbraucht werden, andererseits werden aber die erhöhten Profite der Unternehmer wieder einen, wenn auch kleinen negativen Effekt auf die Höhe der Grenztoleranz haben. Ein Ansteigen dieser Preise kann infolgedessen ohne allzu großes Risiko bis zu einem gewissen Grade zugelassen werden. Die größere Gefahr in diesem Zusammenhange stellt indessen die Möglichkeit dar, daß durch die erhöhten Profite der entsprechenden Industrien Produktionsfaktoren angezogen werden, wobei Lohnerhöhungen die Ursache dieser Entwicklung sein können, welche dann wiederum Rückwirkungen auf das allgemeine Lohnniveau der Konsumgüterindustrien haben können.

Die Bedeutung der dritten Gruppe, der Gruppe der kriegswichtigen Güter, hängt natürlich vom Ausmaß der Rüstungen im Verhältnis zum Sozialprodukt ab. Sie war besonders im deutschen Beispiel sehr beachtlich. Hohe Profite der Kriegsindustrie verkleinern die Grenztoleranz des „Disequilibrium System“, die größere Gefahr besteht hingegen auch hier von der Lohnseite her, indem Lohnerhöhungen in diesem Teile der Wirtschaft entsprechende Forderungen nach Lohnerhöhungen in anderen Sektoren nach sich ziehen. Entwicklungen dieser Art sind jedoch bei der Priorität des Rüstungsbedarfs oft schwer zu vermeiden. Es wird noch zu zeigen sein, daß die deutschen Wirtschaftsbehörden gerade diesem Problem außerordentlich viel Aufmerksamkeit schenkten.

Das Problem des „Disequilibrium System“ besteht nun aber nicht nur in diesen grundsätzlichen Fragen der Verhinderung inflationistischer Preisauftriebe, sondern auch in der Frage, wie dieses „Disequilibrium System“ nach der politischen oder militärischen Auseinandersetzung wieder in ein normales Gleichgewicht zurück gebracht werden kann.

Da das deutsche Beispiel in dieser Beziehung nicht verwendet werden kann, können wir hier auf die amerikanischen Verhältnisse hinweisen.

Die Tatsache, daß in den Vereinigten Staaten von Amerika nach der Aufhebung der Preiskontrolle im Jahre 1946 das Preisniveau plötzlich in die Höhe schnellte, war an sich vorauszusehen, wenn man bedenkt, daß auch die amerikanische Wirtschaft nach Kriegsende ein „Disequilibrium System“ darstellte. Insofern überrascht es schon, daß die Preiskontrollen so schnell abgebaut wurden. Die Erklärung für diese Erscheinung liegt jedoch nicht fern, wenn man daran denkt, daß von verschiedenen Seiten eine Depression als Folge des Krieges in den USA prophezeit worden war. So ist, trotz der gegenteiligen Voraussagungen der „National Association of Manufactures“, die Inflation 1946/47 durchgebrochen, was *Galbraith* zu der sinnigen Bemerkung veranlaßte: „The dour God, who keeps watch on economic policy must muse at the way American Capitalism is abused by its most vocal defenders“.

Das „Disequilibrium System“ muß deshalb langsam wieder in ein Gleichgewicht überführt werden, wobei folgende Schritte unternommen werden müssen:

In erster Linie muß das reale Güterangebot wieder erhöht werden; ferner muß die überschüssige monetäre Nachfrage kompensiert werden, entweder durch einen Budgetüberschuß oder durch Einschränkung der Konsumenten-Kredite und in kleinem Ausmaße auch der Investitionen.

Das bedeutet praktisch, daß die erhöhten Steuern nur langsam abgebaut werden sollen. Abgesehen davon weist *Galbraith* auch darauf hin, daß tendenziell viele während des Krieges angehäuften liquide Mittel sich mit der Zeit in Sparguthaben verwandeln werden, womit auch der Faktor „Zeit“ zu einem Rückgang des inflatorischen Druckes beitragen wird. In jedem Fall sind jedoch die Preiskontrollen während der sog. „Counterpart period“ (Zeit des Übergangs eines „Disequilibrium System“ in ein „Equilibrium System“) beizubehalten.

Das Ziel der nationalsozialistischen Wirtschafts- und Preispolitik

„Der Erfolg allein ist letzten Endes immer die Rechtfertigung allen Handelns“. Dieser Satz wurde vom damaligen Reichskommissar für die Preisbildung, Gauleiter J. Wagner, in seiner Rede vor Staat, Partei und Wirtschaft der Rheinprovinz am 23. Juni 1941, ausgesprochen und Wagner ließ in dieser Rede auch keinen Zweifel darüber offen, welchen Erfolg er meinte. „Nur auf den Sieg kommt es an, man kann nicht politisch ja und wirtschaftlich nein sagen“, heißt es weiter; es ist der unbedingte Glaube an den deutschen Sieg, welcher allem wirtschaftlichen Handeln zugrunde lag, und insofern war das Ziel aller Wirtschaftspolitik klar zu erkennen. Es drängt sich infolgedessen die Frage auf, inwiefern unter diesen Umständen alle wirtschaftliche Aktivität überhaupt noch ökonomisch im eigentlichen klassischen Sinne dieses Wortes sein konnte. Standen politische Zielsetzungen im Vordergrund, so mußten konsequenterweise wirtschaftliche Überlegungen zurücktreten.

Das Primat nationalsozialistischer Politik bestand natürlich schon im Jahre 1933, jedoch ist es unter dem speziellen Gesichtspunkt der Wirtschaftlichkeit zweifellos berechtigt, die Preispolitik vor 1939 von derjenigen nachher zu unterscheiden. Es scheint infolgedessen angebracht, die kriegsverpflichtete Preispolitik in einem Kapitel gesondert zu betrachten. Da im Kriege ganz besonders die Nachfrage das Angebot an Gütern und Dienstleistungen stark überwog, war jeder Wettbewerb praktisch vollständig verschwunden, und damit der beste Verbündete einer Preispolitik ausgefallen. Die kriegsbedingte Preisbildung mußte aus diesen Gründen durch besondere Anordnungen für diesen fehlenden Wettbewerb Ersatz schaffen und mußte, wie wir noch sehen werden, noch vielen andern Umständen Rechnung tragen.

Indessen müssen wir uns auch bei unseren Betrachtungen der deutschen Preispolitik vor 1939 immer bewußt bleiben, daß die Probleme nicht von rein ökonomischen Gesichtspunkten aus behandelt worden sind, sondern daß schon von allem Anfang an alle Maßnahmen und Verordnungen im Hinblick auf eine ganz bestimmte politische Zielsetzung getroffen, oder doch zumindest durch diese wesentlich beeinflußt worden sind.

Grundgesetz der Wirtschaft war in jedem Falle ihre Dienstbarmachung für die politischen Ziele der Staatsführung und für die Interessen der „Allgemeinheit“, unter weitgehender Aufrechterhaltung

der persönlichen Verantwortung und der Initiative des Einzelnen. Diese Wirtschaft war immer eine organisierte Wirtschaft. Sie erkannte zwar wohl noch das persönliche Erwerbsstreben, jedoch nur unter dem Vorrang des „Gesamtinteresses“.

Aus diesen Gründen beanspruchte der nationalsozialistische Staat ein Recht auf die Lenkung der Wirtschaft, was allerdings nicht unbedingt bedeutete, daß er in jedem Falle selbst wirtschaften wollte. Er bediente sich im Gegenteil der bereits bestehenden Organisationen der Wirtschaft, im Falle der Textilindustrie also der einzelnen Fachverbände. Wenn immer möglich hat er dabei die Vertretung seiner Interessen direkt auf einzelne Gruppen des Gewerbes und der Industrie übertragen. Daneben sind außerdem zum Zwecke der Rationalisierung und Intensivierung der Rüstungswirtschaft neue Organisationen geschaffen worden, welche im Interesse der „Allgemeinheit“ die Leistungsfähigkeit der einzelnen Industrien steigern sollten. Unter diesen stellten die sog. Reichsvereinigungen den weitgehendsten Versuch dar, die Lenkung der Wirtschaft der „Selbstverantwortung“ zu überlassen.

Es hat sich allerdings gezeigt, daß es nicht immer leicht war, staatliche Direktive und Unternehmerinitiative in der richtigen Weise aufeinander abzustimmen. Waren seinerzeit zur Lösung bestimmter Verteilungsaufgaben als Folge der Rohstoffbewirtschaftung neben der Organisation der gewerblichen Wirtschaft sogenannte Reichsstellen geschaffen worden, so mußten diese Einrichtungen später wieder zum Teil aufgelöst werden.

Bei der eminent wichtigen Bedeutung, welche nun der Preis als Steuerungsmittel der Warenströme in der Wirtschaft hat, ist es natürlich nicht verwunderlich, daß die neuen Machthaber den Preismechanismus sofort ihren politischen Forderungen unterstellten. Die Preispolitik gab dem Staat die Möglichkeit in die Hand, seinen Einfluß auf alle Gebiete der Wirtschaft auszudehnen. Es war wichtig, daß jede preisliche Regelung das volkswirtschaftliche Ganze berücksichtigte, da jede Maßnahme infolge der Interdependenz aller wirtschaftlichen Größen sowohl auf die Produktion als auch auf die Distribution ihre ganz bestimmten Einflüsse hatte. Damit stand die Preispolitik in engster Wechselbeziehung zu allen mittelbaren und unmittelbaren Wirtschaftslenkungsmaßnahmen. Immer war sie aber ein Teil der Wirtschaftspolitik und diese ein Teil der allgemeinen staatlichen Politik. Die mittelbare Aufgabe der Preispolitik war also eine politische, eine Tatsache, die bei der Beurteilung preispolitischer Maßnahmen und Forderungen nicht übersehen werden darf. Berücksichtigen wir diesen Tatbestand, so können wir nun auch besser verstehen, warum die nationalsozialistische Führung der Preispolitik soviel Aufmerksamkeit widmete. Die Preispolitik war ein geeignetes Mittel, die Wirtschaft ihren politischen Bestrebungen unterzuordnen.

War das mittelbare Ziel aller Preispolitik sehr eng mit den politischen Zielsetzungen der nationalsozialistischen Führung verbunden, so stellt sich natürlich die Frage, wie die Preispolitik als wirtschaftspolitisches Instrument diesem Ziel unmittelbar am besten dienlich sein konnte. Die Durchführung des politischen Programms erforderte natur-

gemäß stabile wirtschaftliche Verhältnisse, und konsequenterweise bestand das unmittelbare Ziel der deutschen Preispolitik in der Erhaltung eines stabilen Preisniveaus.

Wie wir aus unseren theoretischen Betrachtungen wissen, wird aber durch eine staatliche Kontrolle der Preise das Wirtschaftssystem als Ganzes keineswegs stabilisiert. Im Gegenteil, die Fixierung des allgemeinen Preisstandes bei steigendem Volkseinkommen führt zu einem zunehmenden makroökonomischen Ungleichgewicht in Form eines „Disequilibrium System“. Diese Entwicklung war allerdings für den Laien kaum sichtbar, und darin lag auch das Geheimnis dieser wirtschaftspolitischen Methode.

Die kaufkrafterhaltende Wirkung des deutschen Preisstops vom Oktober 1936 hat zweifellos viel dazu beigetragen, daß auch von wissenschaftlicher Seite immer wieder Versuche unternommen worden sind, den von den nationalsozialistischen Behörden geforderten Preis als den „volkswirtschaftlich gerechtfertigten Preis“ zu interpretieren. Dieser Begriff hat sich seit 1933 allmählich seinen Geltungsbereich erobert und ist schließlich Ende 1936 derjenige der Gesetzessprache geworden. In der Kartellverordnung von 1933 ist noch die Rede von Preisen, die als „volkswirtschaftlich ungerecht“ anzusehen sind. Die Auslandswarenverordnung vom September 1934 und die Verordnung über den Wettbewerb vom Dezember 1934 sprechen noch von „handelsüblichen Kosten und Gewinnen“ bzw. von „volkswirtschaftlich besten Preisen“. Ein Rundschreiben vom Mai 1935 über Bauvergebung verwendet endlich die Bezeichnung „volkswirtschaftlich gesunder Preis“. Erst das Gesetz zur Durchführung des Vierjahresplanes vom 19. Oktober 1936 bedient sich schließlich des Ausdrucks „volkswirtschaftlich gerechtfertigter Preis“ und im Anschluß daran spricht auch die Auslandswarenpreisverordnung vom Juli 1937 von „volkswirtschaftlich gerechtfertigten Kosten und Gewinnaufschlägen“. Ende des Jahres 1936 ist somit der Begriff des „volkswirtschaftlich gerechtfertigten Preises“ Gemeingut der Verordnungssprache, der literarischen Erörterungen und des Verkehrs geworden und er blieb dies auch bis zum Ende der nationalsozialistischen Herrschaft.

Halten wir uns kurz die verschiedenen Zwecke, denen nach nationalsozialistischer Auffassung der Preis dienen soll, vor Augen, um daran die Wirkung hinsichtlich der Richtigkeit und Gerechtigkeit festzustellen³⁶. Die Preise sollen nach dieser Doktrin Erzeugung und Verbrauch nach den Bedürfnissen des Gesamtwohls von Volk und Reich regeln. Sie sollen ferner die Interessen der Verbraucher, Verteiler und Produzenten berücksichtigen, d. h. insbesondere weder Zufallspreise, noch Schleuderpreise, noch Wucherpreise sein. Sie sollen die Kaufkraft der Löhne und Gehälter wahren und schließlich sollen sie bewirken, daß gleichwertige Leistungen auch gleichwertig vergütet werden, mit dem Ziel, damit zu Höchstleistungen zu gelangen.

³⁶ Vgl. dazu Rentrop W., Preisbildung und Preisüberwachung in der gewerblichen Wirtschaft, Hamburg, o. J.; Paulsen A., Der volkswirtschaftlich gerechtfertigte Preis (Preisbildung und Preisverantwortung in der gewerblichen Wirtschaft), Leipzig, o. J.; Lutter G., Die staatliche Steuerung des Preises und der neuen deutschen Wirtschaftsordnung, Köln, Diss.

Im Hinblick auf die Erfüllung dieser Anforderungen bezeichnete Walb den Ausdruck „volkswirtschaftlich gerechtfertigter Preis“ für die damals in Frage stehende Preiserscheinung als durchaus gegeben³⁷, denn dieser Preis erfülle die Forderung nach Richtigkeit (Gesamtwohl von Volk und Reich) als auch die Forderung nach Gerechtigkeit (ausgleichende Interessenwahrung). Diese dualistische Zielsetzung sei für den nationalsozialistischen Preis typisch, und Walb sah gerade in diesem komplexen Charakter des „volkswirtschaftlich gerechtfertigten Preises“ auch den wesentlichen Unterschied zum rein ökonomischen Preis der liberalen Theorie³⁸.

Es scheint uns indessen, daß Jessen den wahren Unterschied zum Preis der freien Konkurrenz treffender charakterisiert, wenn er schreibt: „Die erste negative Folgerung für die vorliegende Fragestellung ist die, daß das Problem des „gerechten Preises“ nunmehr nur als völkisches Gesamtproblem vorhanden ist“, und wenn er betont, daß es überhaupt der Fragestellung in der Lebenswirklichkeit näher kommt, wenn von einem „volkswirtschaftlich richtigen Preis“ gesprochen würde³⁹. Die zentrale Aufgabe des Preises besteht nach seiner Meinung darin, der „wirtschaftlichen Arbeit sowohl der Gemeinschaft wie auch der Persönlichkeit den völkischen Sinn zu geben, sodaß beide zu der vollkommensten Entfaltung gelangen“⁴⁰. Die Forderung an den Preis ist hier also die Erfüllung der völkischen Gesamtaufgabe und die „engere ethische Frage des gerechtfertigten Preises stellt ungeachtet ihrer großen Bedeutung nur eine „Teilfrage“ dar“.

Das Wesen der nationalsozialistischen Preispolitik ist hier u. E. wesentlich sachlicher erfaßt, denn hier wird die unbedingte und enge Verbundenheit der Wirtschafts- und Preispolitik mit der gesamten nationalsozialistischen Ideologie deutlich. Es ist aber hier nicht der Ort, auf die Grundsätze der nationalsozialistischen Lehre näher einzugehen, da sie mit unserer Problemstellung in keinem unmittelbaren Zusammenhang stehen.

Dieses Kapitel abschließend möchten wir zusammenfassend festhalten, daß die nationalsozialistische Preispolitik in erster Linie das „völkische Interesse“ wahren mußte und insoweit sehr eng mit den allgemeinen wirtschaftlichen und politischen Zielsetzungen der Machthaber verbunden war. Daraus geht nun allerdings hervor, daß die nationalsozialistische Preispolitik letzten Endes mit ökonomischen Argumenten allein nicht entkräftet werden kann. Wenn wir uns aber in unseren weiteren Untersuchungen trotzdem hauptsächlich auf ökonomische Aspekte beschränken, so deshalb, weil wir der Meinung sind, daß die Problematik der deutschen Preispolitik überhaupt nur auf diesem Wege gezeigt werden kann. Eine detaillierte Auseinandersetzung mit der ganzen Bewegung des Nationalsozialismus würde den Rahmen dieser Arbeit weit überschreiten. Sie wäre u. E. auch nicht zweckmäßig, da eine Betrachtung der national-

37/38 Walb E., Der gerechte Preis in der gewerblichen Wirtschaft, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 1, 1940, S. 141.

39 Jessen J., Der gerechte Preis als allgemeines Problem der Gegenwart, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 1, 1940 S. 9.

40 Jessen J., a. a. O., S. 9.

sozialistischen Preispolitik unter diesem Gesichtspunkt Ergebnisse liefern würde, für welche überhaupt keine Vergleichsmöglichkeiten bestehen. Es scheint uns deshalb richtiger, nur die ökonomische Seite des Problems zu analysieren und das Resultat mit dem Ergebnis, welches uns die klassisch liberale Theorie bietet, zu vergleichen.

Probleme und Methoden der nationalsozialistischen Preispolitik

Schon die Regierung Brüning versuchte im Rahmen der Bekämpfung der großen Weltwirtschaftskrise mit Hilfe staatlicher Preispolitik die wirtschaftliche Not zu lindern. Durch die vierte Verordnung des Reichspräsidenten zum Schutze des inneren Friedens vom 8. Dezember 1931 (RGBl. I. S. 702) wurde ein Reichskommissar für die Preisüberwachung bestellt. Dieser hatte die Aufgabe, das Ansteigen der Preise der Güter des täglichen Bedarfs und der lebenswichtigen Leistungen zur Befriedigung des täglichen Bedarfs zu verhindern. Dieses Preiskommissariat war seiner Aufgabe nicht gewachsen. Schon die Einschränkung der Wirkung seiner Maßnahmen auf die Güter und Leistungen des täglichen Bedarfs führte dazu, daß die beabsichtigten Effekte nicht erzielt werden konnten. Der Preiskommissar hat wohl eine Reihe von Preissenkungen durchgeführt, vor allem bei gebundenen Preisen, und zwar indem er die Aufhebung von Preisvereinbarungen androhte für den Fall, daß die von ihm geforderten Preissenkungen nicht erfolgten. Mit diesen punktuellen Maßnahmen konnte aber die wirtschaftliche Not nur vorübergehend gelindert werden. Ihre Ursachen blieben unberührt, was durch den weiteren Zerfall deutlich offenbar wurde. Der Reichskommissar für die Preisüberwachung übte sein Amt bis zum Dezember 1932 aus. Seine Kompetenzen wurden zunächst vom Reichswirtschaftsminister übernommen und später durch das Gesetz über die Übertragung der Aufgaben und Befugnisse des Reichskommissars für die Preisüberwachung vom 15. Juli 1933 zwischen diesem und dem Reichsminister für Ernährung und Landwirtschaft aufgeteilt (RGBl. I, S. 490). Durch das Gesetz vom 5. November 1934 (RGBl. I, S. 1085) wurde dann erneut ein Reichskommissar für die Preisüberwachung bestellt. Dieser war bis zum Juli 1935 im Amt und gab dann seine Aufgaben an die zuständigen obersten Reichsbehörden ab.

Die Arbeitsbeschaffungspolitik, welche unmittelbar nach der Machtübernahme in großem Ausmaße betrieben wurde, löste einen starken Preisauftrieb aus, welcher u. a. besonders in der Textilwirtschaft unerwünschte Preiserhöhungen zur Folge hatte. Diesen Tendenzen wurde behördlicherseits energisch entgegengetreten. Es erwies sich dabei, daß diese Aufgabe bei den gebundenen Preisen wesentlich einfacher zu lösen war, als bei den freien. Alle neuen Preisbildungen, sowie irgendeine Erhöhung bestehender gebundener Preise, wurden einfach der staatlichen Kontrolle unterstellt. Für die nichtgebundenen Preise mußten

für einzelne Wirtschaftszweige Sondervorschriften erlassen werden, wie z. B. für Spinnstoffe und für Lederwaren; im übrigen wurde mit Maßnahmen der Preisüberwachung eingeschritten.

Da aber trotz all dieser Eingriffe neue Tendenzen des Preisanstiegs bemerkbar waren, organisierte die Reichsregierung im Rahmen des zweiten Vierjahresplanes durch das Gesetz vom 29. Oktober 1936 das Reichskommissariat für die Preisbildung, ein mit allen Vollmachten ausgestattetes Organ, welches ihr ermöglichte, mit Hilfe einer direkten und unbedingten Kommando-Preispolitik die ganze Wirtschaft ihren politischen Zielsetzungen unterzuordnen.

Diese Entwicklung war praktisch unvermeidlich, denn die allmähliche Verlagerung des Schwerpunktes der staatlichen Investitionen auf die Rüstung hatte die Tendenz inflationistischer Preissteigerung der Konsumgüter wesentlich verstärkt, da deren Angebot bei dem wachsenden nominalen Volkseinkommen in relativ engen Schranken gehalten wurde. Bei der Beurteilung der ganzen Situation muß man sich vergegenwärtigen, daß durch eine Erweiterung des Rüstungsprogramms bei Vollbeschäftigung sowohl aus der privaten Kapitalgüter- als auch aus der Konsumgüter-sphäre Produktivkräfte in den Rüstungsprozeß übernommen werden und infolgedessen bedeutende vertikale Gleichgewichtsstörungen innerhalb der Wirtschaftsstruktur entstehen müssen⁴¹.

Die ökonomische Konsequenz einer derartigen Wirtschaftspolitik ist schon rein theoretisch ein starker inflationistischer Druck auf das allgemeine Preisniveau. Nur ein genereller Preisstop konnte infolgedessen verhindern, daß solche, auf exogenen Ursachen beruhenden Verzerrungen des wirtschaftlichen Gleichgewichtes nicht in einer inflationistischen Veränderung des Preisniveaus in Erscheinung treten konnten. Das rapide Anwachsen des Staatsbedarfs bedingte zudem eine Inanspruchnahme der Währungspolitik für die Bestreitung der hohen Staatsausgaben, die immer weniger auf dem Wege der Steuererhebung und der Aufnahme echter Anleihen gedeckt werden konnten⁴². Die Politik der Kreditexpansion führte schließlich zu einer Vergrößerung der Geldmenge und des Volkseinkommens, welche, in Verbindung mit dem im Oktober 1936 fixierten Preisniveau, der ganzen späteren Situation ihren charakteristischen Stempel aufdrückte: das Phänomen der gestauten Inflation, oder, wenn wir uns mehr theoretisch ausdrücken wollen, die Tatsache eines „Disequilibrium System“.

Mit der Schaffung des Reichskommissariats für die Preisbildung war die Bedeutung der Preispolitik für die nationalsozialistische Wirtschaftsführung klar herausgestellt. Die Bestellung erfolgte, wie es hieß, zur

41 C. W. Guillebaud schreibt dazu in „The Economic Recovery of Germany“, London 1939: „... that during the economic recovery there was a very one-sided development of the production goods industries. Even in March 1938 the consumption goods industries were not working to capacity and earnings there were low and hours still relatively short. Any large increase in the standard of living of the German people must depend upon the expansion of these latter industries“.

42 Jessen J., Währungspolitik und Preispolitik in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Deutsche Geldpolitik, 1941, S. 277.

Durchführung des Vierjahresplanes, und die Reichsregierung gab damit sehr deutlich zu verstehen, daß die Stabilität des Preisniveaus eine unerläßliche Voraussetzung für den Auf- und Ausbau der deutschen Rüstungswirtschaft darstellte.

Wie war nun dieses Ziel zu erreichen und welche Schwierigkeiten stellten sich den deutschen Behörden entgegen? Da war einmal die ausgesprochene Verschiedenheit der Anwendungsgebiete, d. h. der verschiedenen Märkte und der spezifischen Eigenheiten der Waren, Massenerzeugnisse einerseits, einmalige und unvergleichbare Leistungen andererseits, wechselnde Anteile der ausländischen Rohstoffe in den Fertigprodukten, die Entstehung neuer Produkte im Rahmen der Autarkiebestrebung etc. Dazu kamen all jene Probleme, die sich im Zusammenhang mit den verschiedenen Marktformen stellten. Es zeigte sich dabei, und wir werden diese Tendenz am Beispiel der Textilindustrie besonders klar beobachten können, daß auf die Länge mit Generalvorschriften die notwendigen Effekte nicht erzielt werden konnten. So erklären sich die später sehr mannigfaltig auftretenden Sonderregelungen.

Wie bunt jedoch das Bild der in den diversen Bereichen angewendeten Maßnahmen im einzelnen auch war⁴³, es löste sich immer wieder in bestimmte Grundkomponenten auf, und zwar in Vorschriften über den Aufbau der Kalkulation einerseits und in Stopvorschriften andererseits, — nur daß in dieser Verbindung das Stopprinzip nicht den Gesamtpreis, sondern gewisse Kalkulationselemente betraf. Neben die generelle Stopvorschrift trat überall dort, wo sie nicht anwendbar war, in irgendeiner Form das Prinzip der Preisermittlung aufgrund der Selbstkosten, wobei mehr oder weniger genau vorgeschrieben wurde, was überhaupt als Kosten anzusehen war und welche Aufschläge zugelassen waren.

Unsere weiteren Betrachtungen werden zeigen, daß die deutsche Preisbehörde auch in der Textilindustrie vornehmlich die Methode der Preisbildung auf Basis eines Vergleichspreises verwendet hat, d. h. es wurde ein bestimmter Preis einer bestimmten Ware zur Grundlage der Preisbildung. Die praktische Durchführung dieser Methode stieß nun aber im Laufe der Zeit auf verschiedene Schwierigkeiten, und es ist die Aufgabe dieser Arbeit die Problematik einer langfristigen Preispolitik auf der Basis eines Vergleichspreises anhand des praktischen Beispiels der Textilindustrie, welche für diesen Zweck besonders geeignet erscheint, darzustellen.

Die Schwierigkeiten, welche überwunden werden mußten, waren mannigfaltig. So begegnete das Preiskommissariat, obwohl der Liberalismus offiziell „überwunden“ war, immer wieder Forderungen und Tatsachen, die ihre Ursachen in liberalen Vorstellungen vieler Unternehmer fanden. Ganz allgemein bestand schon grundsätzlich eine deutliche Abneigung vieler Betriebsleiter gegenüber aller staatlichen Einmischung, ganz besonders bei jenen Betrieben, die infolge persönlichen Unvermögens ihrer Leitung oder technischer Rückständigkeit mit ungewöhnlich

⁴³ Vgl. dazu Rittershausen H., Die staatliche Preispolitik auf den deutschen Hauptmärkten der Gegenwart, Weltwirtsch. Archiv, 52/3, 1940, S. 418.

hohen Selbstkosten arbeiteten. Ihr Vorhandensein war nach nationalsozialistischer Ansicht unökonomisch und ihr Beharrungswille „asozial“. Man muß sich bei dieser Frage bewußt werden, daß die neuen Machthaber über ausgedehnte Möglichkeiten der vergleichenden Betriebsanalyse verfügten und deshalb solche Unternehmungen ohne große Mühe ermitteln konnten.

Schwierigkeiten entstanden auch durch das Tempo der Wiederausrüstung. Dieses stellte an die Industrie öfters Forderungen, welche mit den Grundsätzen vernünftiger Ökonomie nicht vereinbar waren. Schon der bei der Durchführung des ersten Vierjahresplanes verfolgte Kurs hatte es mit sich gebracht, daß, nach Mitteilung des Preiskommissariats selbst⁴⁴, insbesondere der Produktionsfaktor Arbeit nicht immer unter ökonomisch günstigen Bedingungen zum Einsatz gelangte. Die gesteigerten Anforderungen des zweiten Vierjahresplanes verstärkten diese Tendenz nicht unerheblich und hatten so bei einer großen Zahl von Wirtschaftszweigen Steigerungen der Lohnkosten zur Folge, die der Preiskommissar nur teilweise verhindern konnte. Mit zunehmender Intensität der Rüstungsanstrengungen wurden immer mehr Güter der Gefahr des inflationistischen Preisauftriebs ausgesetzt. Oft wurden ungewöhnlich kurze Lieferfristen vorgeschrieben, die ohne Rücksicht auf Mehrkosten eingehalten werden mußten. Diese Tendenzen machten sich ganz besonders beim Baugewerbe unangenehm bemerkbar, vor allem deshalb, weil die hier auftretenden Preiserhöhungen das vom Preiskommissar geforderte allgemeine Preisniveau gefährdeten.

Die Probleme wurden noch dadurch kompliziert, daß die Politik der Kreditexpansion über das Stadium der Vollbeschäftigung hinaus ein starkes Anwachsen der monetären Nachfrage zur Folge hatte. Die Konsequenz dieser Politik war eine ausgeprägte Verschärfung des Wettbewerbs der Nachfragenden, und zwar sowohl auf dem Gebiet der Konsumgüter, als auch auf dem Gebiet der Produktionsmittel.

Durch das allgemeine Preiserhöhungsverbot im Oktober 1936 wurde zwar einer inflationären Aufwärtsentwicklung des allgemeinen Preisniveaus entgegengetreten, wobei der Wettbewerb der Nachfrageseite gesetzlich unterbunden wurde. Gleichzeitig wurde aber auch jede wettbewerbliche Selbstauslese auf Seite der Nachfrager ausgeschaltet, denn der Wettbewerb der freien Konkurrenzwirtschaft ist ja nicht nur ein Wettbewerb zwischen anbietenden Unternehmern, bei welchem jeder Betrieb ausfällt, der teurer als der Grenzproduzent produziert, sondern auch ein Wettbewerb zwischen Käufern, wobei jeder Käufer vom Kaufe ausgeschlossen wird, der den Marktpreis nicht bezahlen will oder kann. Der Kampf um die Ware bestand also weiter, wenn er auch nicht mehr mit dem Mittel der Preisüberbietung ausgefochten werden konnte, und es ist klar, daß selbst auf den unvollkommenen Märkten diese Art von Wettbewerb zu keiner vernünftigen und sozial gerechten Verteilung der Güter führen konnte.

In diesem Zusammenhang stellte sich hingegen noch ein weiteres Problem, welches u. E. noch entscheidender war. Am Tage des Preisstops

⁴⁴ Flottmann E., Das Deutsche Preisrecht, 1943, S. 44 ff.

verfolgten sämtliche Unternehmen der deutschen Wirtschaft ein ganz bestimmtes Fabrikationsprogramm, welches im großen und ganzen durch den allgemeinen Preisstand ausschlaggebend beeinflußt worden ist. Denn in einer von staatlichen Preiseingriffen relativ unberührten Wirtschaft vermittelt die Struktur des Preisgefüges auch ein allgemeines Bild der Struktur der Bedürfnisse nach Gütern und Dienstleistungen. Als Folge des großen Rüstungsbedarfs des Reiches und des großen Investitionsbedarfs im Rahmen des zweiten Vierjahresplanes mußte nun gezwungenermaßen jeder einzelne Haushalt, jeder einzelne Konsument und jeder einzelne Unternehmer seine eigenen Bedürfnisse einschränken, neu gruppieren und somit seine Ansprüche an den Produktionsapparat verändern. In der Folge fand also eine sehr ausgesprochene, verhältnismäßige Verschiebung der einzelnen Bedürfnisse zueinander statt. So wurde gerade in einer Zeit der riesenhaften Umstellung der deutschen Wirtschaft das Preisniveau auf einem überaus schnell veralteten Stande festgehalten. Für alle späteren Jahre gaben somit die „bestehenden Preise die Knappheitsrelationen wieder, wie sie im Herbst 1936 gewesen waren“⁴⁵, und es war unvermeidlich, daß, soweit wir die Bedarfsdeckung der Konsumenten im Auge haben, die Steuerfunktion der Preise dadurch weitgehend zerstört worden ist.

Wie wir noch genauer sehen werden, hatte die Zerstörung des Preissystems als natürlichen Steuerungsmittels der Warenströme auch auf den Wettbewerb der Angebotsseite sehr problematische Folgen. Die allgemeine Situation auf dem Textilmarkte nach Erlaß der Höchstpreisvorschriften war derart, daß die Betriebe ohne eigenes Zutun im Rahmen der ihnen zugewiesenen Produktionsmittel und Arbeitskräfte voll beschäftigt waren und infolgedessen keinerlei Anlaß hatten, sich um eine Steigerung ihres Umsatzes zu bemühen. Obwohl ihnen natürlich theoretisch die Möglichkeit einer Erhöhung ihrer Produktivität und einer entsprechenden Preissenkung zustand, warum sollten sie unter die ihnen zugebilligten Preise heruntergehen, wenn ihnen die Ware zu den Stoppreisen aus den Händen gerissen wurde? Warum sollten sie unter Aufwendung zusätzlicher Kosten ihre Qualitäten verbessern, wenn ihnen der Absatz der „Stopqualität“ gesichert war?

So wie die Stopverordnung vom Oktober 1936 den Wettbewerb der Nachfrageseite gesetzlich unterbunden hat, so hat sie ihn auf der Angebotsseite lahmgelegt. Das war unvermeidlich, und die deutschen Wirtschaftsführer haben in der Folge verschiedene Versuche unternommen, das Prinzip des Wettbewerbs auch in einer zentralgeleiteten Wirtschaft mit Nutzen anzuwenden. Inwieweit ihnen das gelungen ist, und inwieweit auch die anderen Schwierigkeiten überwunden werden konnten, werden unsere weiteren Untersuchungen noch zeigen.

⁴⁵ Eucken W., Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 1952, S. 73.

TEIL II

**Die Praxis
der Spinnstoffgesetzgebung**

Statistische Zahlen über die Entwicklung der Textilwirtschaft von 1933 bis kurz vor Kriegsausbruch

Im Jahre 1933 umfaßte die reine Textilindustrie ca. 68 000 Betriebe mit ungefähr 857 000 Beschäftigten, zuzüglich der Bekleidungsindustrie mit ca. 536 000 Betrieben und ungefähr 1 046 000 beschäftigten Personen. Die Textilwirtschaft im weitesten Sinne unterhielt somit insgesamt den beträchtlichen Anteil von ca. 21 % der gesamten in Industrie und Handel arbeitenden Bevölkerung Deutschlands. Hauptstandort der reinen Textilindustrie war das Land Sachsen, auf welches mit 276 000 Beschäftigten nahezu ein Drittel der insgesamt in diesem Industriezweig tätigen Personen fiel. An zweiter Stelle kommt die Rheinprovinz mit ungefähr 122 000 Beschäftigten, von welchen ca. $\frac{4}{5}$ im Regierungsbezirk Düsseldorf tätig waren. Größeren Umfang hatte die Textilindustrie auch in Württemberg, Bayern, Baden und Westfalen.

Der stärkste Zweig der reinen Textilindustrie war die Baumwollindustrie, die ca. $\frac{1}{4}$ der totalen Beschäftigungsmenge in diesem Industriezweig bestritt. Es folgen die Wirkerei- und Strickereigewerbe sowie die Wollindustrie mit 170 000 resp. 160 000 beschäftigten Personen.

Zum Bekleidungsgewerbe, welches insgesamt über eine Million Gewerbetreibende umfaßte, ist zu bemerken, daß nur ca. 6 % aller Betriebe mehr als drei Personen beschäftigten. Der kleingewerbliche Charakter dieses Wirtschaftszweiges war vor allem durch den großen Umfang des Hausgewerbes und die wesentliche Bedeutung der Heimarbeit bedingt.

Der bedeutendste Teil der Bekleidungsindustrie war die Kleider- und Wäscheherstellung, aber auch hier beschäftigten nur 356 Betriebe von insgesamt 269 500 Betrieben mehr als 50 Personen.

Im Laufe der Entwicklung hat sich besonders in der Bekleidungsindustrie eine Wandlung vollzogen. Während im Jahre 1939 die reine Textilindustrie keine großen Veränderungen gegenüber 1933 aufgewiesen hat, war die Zahl der Beschäftigten in der Bekleidungsindustrie auf ca. 724 000 gesunken. Gleichzeitig war aber die Zahl der Betriebe, welche mehr als 50 Personen unterhielten, auf 1 220 angestiegen. Hier hat somit eine bedeutende Strukturwandlung stattgefunden.

Die Zahl der Einzelunternehmen betrug 1939 ungefähr 108 000 und diejenige der Unternehmen, die in der Großhandelsstufe tätig waren, etwa 9 000.

Statistisches Zahlenmaterial aus:

Flottmann, Das Deutsche Preisrecht, Berlin 1943.

Statistik des Deutschen Reiches, Band 466, Berlin 1937.

Die Faserstoffverordnung vom 6. September 1934

Die allgemeine Situation auf dem Textilmarkte im Juli 1934 läßt sich am besten mit dem Ausdruck „Seller's Market“ charakterisieren. Eine plötzlich eingetretene Tendenz zur Vorratseindeckung erhöhte die Nachfrage nach textilen Produkten sehr beträchtlich. Diese Entwicklung steigerte sich kumulativ, sodaß verschiedene Berichte direkt von einer Hamsterpsychose der Konsumenten sprachen. Die Umsatzsteigerungen erreichten im Oktober ihren Höhepunkt, wo Differenzen bis zu 60 Prozent gegenüber dem gleichen Monat des Vorjahres festgestellt werden konnten. Mit dem Beginn des Novembers flaute das Geschäft wieder etwas ab, und der Handel stand bald darauf wieder einer normalen Marktlage gegenüber. Vereinzelt konnte sogar ein Umsatzrückgang festgestellt werden, was einerseits damit zu erklären war, daß die nun bestehenden Vorräte bereits gegen Ende des Jahres die Kauflust dämpften, andererseits trug auch die ungewöhnliche Witterung zu einem Rückgang der Nachfrage bei.

Die nicht unerheblich erhöhten Umsätze um die Jahresmitte bedeuteten indessen für den Handel eine unerwartete Lagerräumung in bestimmten Artikeln und infolgedessen eine Umstellung seiner Dispositionen. Die Abrufe des Einzelhandels erfolgten schneller, und die Neuaufträge mehrten sich, meist mit der gleichzeitigen Forderung auf sofortige Lieferung. Es war unvermeidlich, daß in der Folge bei den Lieferanten Stockungen auftreten mußten. Die schleppenden Lieferungen erhöhten nun ihrerseits die Unsicherheit des Einzelhandels, sodaß es nicht verwunderlich ist, wenn ein guter Teil des Detailhandels sich in seinen Dispositionen etwas übernommen hatte.

Die stark gestiegene Nachfrage nach Textilien auf der einen Seite, die sich in ihrer Auswirkung bis zu den Spinnern und Webern erstreckte, und die bereits eingetretene Einschränkung der Einfuhrkontingente der entsprechenden Rohstoffe infolge der schlechten deutschen Zahlungsbilanz auf der anderen Seite, führte nun zu einem wirtschaftlichen Ungleichgewicht, welches bedeutende inflationistische Kräfte in sich trug. Um eine freie Entwicklung dieser Kräfte zu verhindern, versuchte dann die Regierung durch die Veröffentlichung der sogenannten Faserstoffverordnung diesen Tendenzen entgegenzutreten.

Die Faserstoffverordnung wurde in ihrer grundlegenden Fassung am 19. Juli 1934 im Reichsgesetzblatt mit sofortiger Wirkung bekannt gegeben. Sie ist am 17. August in einigen Punkten abgeändert worden und hat am 6. September einige Ergänzungen erfahren. In unserem Anhang ist sie in der Fassung vom 6. September wiedergegeben.

In unseren Betrachtungen der Faserstoffverordnung wollen wir uns zur Hauptsache auf die preisbestimmenden Anordnungen beschränken, da eine generelle Untersuchung in diesem Zusammenhang zu weit führen würde. Trotzdem ist es wichtig, auf einen Punkt hinzuweisen. Dem Leser der Faserstoffverordnung wird sofort auffallen, daß die ersten beiden Teile der Verordnung sich mit den Problemen der Regelung der Arbeitszeit und dem Verbot der Neuerrichtung oder Erweiterung von Betrieben

befassen. Das Verbot ungerechtfertigter Gewinne und Preiserhöhungen kommt erst an dritter Stelle. Damit sollte aber nicht gesagt werden, daß den preisbestimmenden Verordnungen nur eine sekundäre Bedeutung zukommt. Die Erklärung dieser Tatsache können wir im Gegenteil nur in der damaligen allgemeinen Situation finden.

Durch das unheimliche Ansteigen der Arbeitslosigkeit bis Ende 1932 wurde das Problem der Erhöhung der Beschäftigung zum Kernproblem aller deutschen antidepressiven Wirtschaftspolitik. Schon frühzeitig wurde dabei der Gedanke der Reduzierung der gesetzlichen Arbeitszeit in Erwägung gezogen. Die zweite Notverordnung vom 5. Juni 1931 brachte auch den zuständigen Behörden die Möglichkeit, durch Verordnung für einzelne Gewerbe die regelmäßige Arbeitszeit bis auf 40 Stunden pro Woche herabzusetzen. In verschiedenen Verhandlungen in dieser Frage stieß jedoch die Regierung auf den Widerstand der „Vereinigung Deutscher Arbeitgeberverbände“ und des „Arbeitgeberverbandes der Deutschen Textilindustrie“, sodaß diese Idee in der Textilwirtschaft vorderhand noch keine praktische Durchführung erfuhr.

Erst durch die Einführung der Faserstoffverordnung im Juli 1934 erlangte schließlich der Staat größeren Einfluß auf die weitere Entwicklung der Textilindustrie. Er hatte dabei aus der allgemeinen Situation heraus zwei Punkte zu berücksichtigen:

Erstens mußte die Zahl der Arbeitslosen mit allen Mitteln weiter reduziert werden. Zweitens durfte die Kaufkraft der Reichsmark nicht sinken, d. h. es mußte unter allen Umständen inflationistischen Preiserhöhungen vorgebeugt werden. (Die letzteren Bestrebungen waren eine Konsequenz des im Jahre 1933 durchgeführten Lohnstops).

Obwohl theoretisch die Möglichkeit bestand, Preise und Löhne bis zur Erreichung der Vollbeschäftigung steigen zu lassen, wurde dieser Weg von der deutschen Wirtschaftsführung von vornherein abgelehnt. Das mag seinen Grund sowohl in der Furcht vor der Inflation, als auch in innenpolitischen Erwägungen gehabt haben. Außerdem ist außer Zweifel, daß schon damals selbst in der unterbeschäftigten Textilindustrie infolge der prekären Devisenlage besonders im Grundstoffsektor Engpässe auftauchten, welche geeignet waren, kumulative Preissteigerungen im Konsumsektor hervorzurufen. *Mandelbaum* hält es zwar für wahrscheinlicher, daß unter solchen Umständen im allgemeinen zur Produktion von Substitutionsprodukten übergegangen wird, bevor solche Engpässe in der Grundstoffindustrie zu einer effektiven Erhöhung der Lebenskosten führen¹. Das Beispiel der deutschen Textilindustrie zeigt aber, daß ein solcher Übergang nicht immer so schnell und so einfach möglich ist.

Die Faserstoffverordnung stellt damit einen Versuch dar, der deutschen Spinnstoffwirtschaft die notwendige Lebensgrundlage in einer planwirtschaftlich organisierten Wirtschaft zu geben. Im Zuge dieses Planens wurden 1934 sogenannte „Rohstoffüberwachungsstellen“ eingerichtet, die die Aufgabe hatten, die Einfuhr der Rohstoffe mit den bestehenden

¹ Mandelbaum, An Experiment in Full Employment. Controls in the German Economy, 1933—1938, in 6 Oxford Studies in Applied Economics prepared at the Oxford University Institute of Statistics, 1944.

knappen Devisenvorräten in Übereinstimmung zu bringen. Als diese Rohstoffüberwachungsstellen ihre Tätigkeit begannen, lagerten in den einzelnen Betrieben der Textilindustrie erhebliche Mengen von Rohstoffen, deren willkürliche Verarbeitung verhindert werden mußte. Deshalb, und um auf jeden Fall eine Senkung des Beschäftigungsgrades zu vermeiden, reduzierte die Reichsregierung die gesetzliche Arbeitszeit von 48 auf 36 Stunden pro Woche. Diese Bestimmung durfte nur dann übertreten werden, wenn Waren für den Export hergestellt, oder in großer Menge unbewirtschaftete Rohstoffe bei deren Produktion verwendet wurden.

Diese Regelung der Verarbeitung bewirtschafteter Rohstoffe durch eine Verkürzung der Arbeitszeit war natürlich nur ein Versuch, die stark überhöhte Nachfrage nach importierten Rohstoffen dem knappen Angebot anzupassen. Ihre dringende Notwendigkeit, welche sich aus den besonderen wirtschaftlichen Begleitumständen ergab, machte sie indessen zu einem besonders wichtigen Teil der Faserstoffverordnung.

Es besteht hingegen kein Zweifel, daß die preisbestimmenden Maßnahmen für die spätere Entwicklung der planwirtschaftlichen Eingriffe des Staates in die Textilindustrie wesentlich mehr Bedeutung hatten. Diese Maßnahmen sind in der Faserstoffverordnung in einem dritten Teil unter dem Titel „Verbot ungerechtfertigter Preiserhöhungen“ zusammengefaßt. Sie fußen auf der sogenannten „Verordnung zur Verhinderung von Preissteigerungen auf dem Textilgebiet“, die am 19. April 1934 erlassen wurde. Diese Verordnung ist, in einigen Punkten abgeändert, im wesentlichen in die Faserstoffverordnung übernommen worden. Um die Darstellung möglichst klar zu halten, wird von einer Wiedergabe der Preisverordnung vom 19. April 1934 abgesehen und werden nur die für die Preisbildung maßgebenden Preisbestimmungen in der Faserstoffverordnung betrachtet.

Der dritte Teil der Faserstoffverordnung besagt, daß *kein Preis eines Gutes aus Spinnstoffen höher sein darf, als der, welcher in der Zeit vom 1. bis 21. März 1934 bei Verkäufen die nach Art, Güte und Menge vergleichbar waren, überwiegend auf dem Markte erzielt worden ist.*

Diese Bestimmung galt für die gesamte Textilindustrie. Sie bedeutete mit anderen Worten, daß die plötzlich eingetretene Mengenkonjunktur nicht mit einer entsprechenden Preiskonjunktur verbunden werden durfte. Die Zeitspanne vom 1.—21. März ist deshalb gewählt worden, weil bis zu diesem Zeitpunkt bereits ein normaler Preisausgleich gegenüber der Krisenzeit eingetreten war, und weil sich seit April 1934 bereits ein leichtes Anziehen der Preise auf Grund einer erhöhten monetären Nachfrage bemerkbar machte.

Durch diese Festsetzung des Preisniveaus der Textilwaren wollte der Gesetzgeber erreichen, daß den Profitmöglichkeiten pro Stück einer Ware eine Grenze gesetzt, und damit eine Preisspekulation auf Grund einer konjunkturell günstigen Situation verhindert wurde. Vorderhand schmälerte diese Verordnung also den früheren Normalverdienst am einzelnen Stück nicht. Das Reichswirtschaftsministerium wollte anfänglich mit diesen Maßnahmen der Textilindustrie nicht irgendwelche Lasten zu Gunsten der Konsumenten aufbürden, denn diese Regelung ließ die

Möglichkeit einer Steigerung des Reingewinns durch eine Vergrößerung des Umsatzes weiterhin offen.

Den besonderen Anforderungen der Textilindustrie wurde gleichzeitig durch Ausnahmegenehmigungen Rechnung getragen, wobei im wesentlichen Erhöhungen der ausländischen Rohstoffpreise und anderer Kosten unter ganz bestimmten Umständen zu den Preisen der Fertigprodukte zugeschlagen werden durften. Bevor wir jedoch auf diese Frage der „Technik“ der neuen Preisbildung näher eingehen können, ist es notwendig, vorerst einen kurzen Blick auf die übernommenen Kalkulationsgewohnheiten der Unternehmer zu werfen.

Bevor die erste Preisverordnung im April 1934 erschien, kalkulierte der Kaufmann nach dem Wiederbeschaffungspreis, d. h. er richtete seine Kalkulation nach der allgemeinen Marktlage. Stieg das Preisniveau, so wurden die Verkaufspreise der erhöhten Preislage angepaßt, gleichgültig, ob die Ware am Lager bereits zu höheren Preisen gekauft worden war, oder nicht. Das entsprechende Verhalten galt natürlich auch für die Situation eines sinkenden Preisniveaus. Den erzielten Preis nannte man den Wiederbeschaffungspreis.

Dieser Wiederbeschaffungspreis hatte zweifellos in ruhigen Zeiten seine Berechtigung, denn erstens waren die Preisschwankungen gering, und zweitens regulierte das meist vorhandene Überangebot und die Konkurrenz die Preise eher nach unten als nach oben. In dieser Preisgestaltung lag ein großes Risiko, denn der Wiederbeschaffungspreis brachte wohl erhöhte Gewinne bei steigenden, aber unter Umständen auch große Verluste bei fallenden Preisen. Die Erfahrungen der großen Weltwirtschaftskrise hatten gezeigt, daß diese Verluste ein ganz erhebliches Ausmaß annehmen und zu bedeutenden Substanzverlusten führen können.

Die März kalkulation nach dem Wiederbeschaffungspreis zeigte nun am Beispiel des Einzelhandels schematisch folgendes Bild:

Alter Einkaufspreis	5.— RM
Aufschlag 50 0/0	2.50 RM
	7.50 RM
Neuer Einkaufspreis	7.— RM
Aufschlag 50 0/0	3.50 RM
	10.50 RM

Der Wiederbeschaffungspreis war hier RM 10.50. In extremen Fällen wurden alte und neue Waren zu diesem Preis verkauft; alte Waren also auch dann, wenn neue Waren noch nicht gekauft worden waren, sondern nur die allgemeine Marktpreislage der eingekauften Artikel auf RM 7.— gestiegen war. Dies war natürlich ein Grenzfall; in der Praxis sind erfahrungsgemäß die Preise meist „gemischt“ worden. Wie wurde nun die Kalkulation in einem ähnlichen Falle nach den Bestimmungen der Faserstoffverordnung vorgenommen?

Grundsätzlich durften die Kosten nur noch in den absoluten Werten der März kalkulation bei der Preisbildung berücksichtigt werden, was auf unser Schema übertragen, folgendes bedeutet:

Alter Einkaufspreis	5.— RM
Aufschlag 50 0/0	2.50 RM
	<u>7.50 RM</u>
Neuer Einkaufspreis	7.— RM
Aufschlag <i>absolut</i>	2.50 RM
	<u>9.50 RM</u>

Der Preis von 9.50 RM war somit der nach der Faserstoffverordnung zulässige Preis, wenn wir von eventuell zuschlagsberechtigten Unkostenerhöhungen absehen.

Dadurch verschwand die Kalkulationsmethode nach dem Wiederbeschaffungspreis in allen Preisrechnungen, welche durch die Faserstoffverordnung beeinflusst worden sind.

Die Entwicklung des Preisniveaus in der Textilindustrie zeigt nun allerdings seit dem April 1934 allgemein Erhöhungen, welche auf direktem und indirektem Wege entstanden sind. Die direkten Erhöhungen betrafen reine Woll- und Baumwollwaren und gingen in erster Linie von der ersten Stufe der Erzeugung aus. Sie waren bedingt durch die prekäre Devisenlage, welche zu einer Verknappung der Rohmaterialien führte. Dazu kamen Preiserhöhungen bei den Hilfsmitteln, Unkostensteigerungen durch eine Verkürzung der Arbeitszeit, Unkostenerhöhungen durch größere Fracht- und Verpackungsspesen und auf Grund dieser Preiserhöhungen nicht zuletzt noch erhöhte Steuern und Provisionen. Soweit diese Preiserhöhungen Woll- und Baumwollwaren betrafen, waren sie allerdings relativ gering und für den Konsumenten kaum spürbar.

Weit bedeutender waren die indirekten Preiserhöhungen. Sie fanden ihre Ursache in der Knappheit an natürlichen Rohstoffen, welche allmählich immer mehr zu einer Substitution der Textilwaren aus natürlichen Rohstoffen durch solche aus künstlichen oder gemischten Geweben führte. Das Preisniveau für die chemischen Faserstoffe in mittleren und besseren Qualitäten lag aber über dem Preisniveau der natürlichen baumwollenen Faserstoffe. Für die reineren Wollartikel traf auch eine Teuerung zu, indem in vermehrtem Ausmaß die im Preis höherliegende inländische Wolle verarbeitet werden mußte.

Während nun die direkten Preiserhöhungen relativ schnell zum Stillstand gelangten, nachdem sich die Industrie den neuen Verhältnissen angepaßt hatte, nahm die Umschichtung der Lager im Einzelhandel, d. h. die Ersetzung der Lagerbestände aus natürlichen Rohstoffen durch Produkte aus Mischgewebe und Kunstspinnstoffen wesentlich mehr Zeit in Anspruch.

Diese Veränderungen der allgemeinen Kostenstruktur veranlaßten nun die Unternehmer, von jeder gesetzlich zulässigen Möglichkeit einer Preiserhöhung lebhaften Gebrauch zu machen. Die Ausnahmebestimmungen, nach welchen unter gewissen Voraussetzungen die Preise erhöht werden durften, waren im Abschnitt 3 und 4 des § 14 der Faserstoffverordnung aufgeführt, und es ist nützlich, sie in diesem Zusammenhang kurz darzustellen und zu erläutern, da sie für die weitere Entwicklung der Spinnstoffgesetzgebung von ausschlaggebender Bedeutung wurden. Sie lauten:

(3) „Der nach den Absätzen 1 und 2 höchstzulässige Preis darf für den Verkauf von rohen Faserstoffen im Inland insoweit überschritten werden, als der Preis für solche Rohstoffe gleicher Art und Güte auf den ausländischen Märkten im Zeitpunkt des Angebots oder Verkaufs höher ist als am 21. März 1934. Bei dem Verkauf be- oder verarbeiteter Faserstoffe kann im Inlande eine Erhöhung der Auslandspreise für rohe Faserstoffe solcher Art und Güte, wie sie in dem Zwischen- oder Fertigerzeugnis enthalten sind, berücksichtigt werden, soweit eine solche Berücksichtigung handelsüblich ist. Sind in den Preisen für be- oder verarbeitete Faserstoffe in der Zeit nach dem 1. Januar 1934 eingetretene Preiserhöhungen für rohe Faserstoffe noch nicht berücksichtigt gewesen, so gilt diese Bestimmung entsprechend.

Sind die Preise für Rohstoffe auf den ausländischen Märkten nach dem 21. März 1934 gefallen, so vermindert sich der höchstzulässige Preis für die zu ausländischen Marktpreisen eingekauften Rohstoffe oder die aus solchen hergestellten Waren entsprechend.

(4) Der nach Absatz 1, 2 oder 3 höchstzulässige Preis kann ferner um den Betrag überschritten werden, um den die Selbstkosten seit dem 21. März 1934 durch nicht zu vermeidende Umstände gestiegen sind. Der Preis darf jedoch nicht höher sein, als erforderlich ist, um die Selbstkosten zuzüglich einer angemessenen Verzinsung des Kapitals zu decken. Eine auf Umsatzrückgang beruhende Erhöhung der Selbstkosten darf nicht berücksichtigt werden, es sei denn, daß der Umsatz der Menge nach durch die Auswirkung dieser Verordnung unter den Umsatz im ersten Vierteljahr 1933 herabgedrückt wird“.

Im Absatz 3 wurde also mit anderen Worten vorgeschrieben, daß die Wirtschaftsgruppen, die früher handelsüblich ihre Preise nach ausländischen Rohstoffnotierungen richteten, dies auch weiterhin tun konnten. In den von *Dr. Quassowski*² veröffentlichten Kommentaren zur Faserstoffverordnung in der Textilzeitung sind diese Wirtschaftsgruppen näher bezeichnet worden. Es handelt sich um den Rohstoffhandel, die Spinner, den Garn-Großhandel und einen Teil der Rohstoffweber. Die Bedeutung dieser Regelung läßt sich am einfachsten aus einer Untersuchung der ausländischen Preisbewegungen im Jahre 1934 ersehen. Die New Yorker Baumwollnotierungen in Goldcents zeigten z. B. seit März die folgende Entwicklung³:

Monatsdurchschnitt	
	Goldcents
1934	
März	7,35
April	7,01
Mai	6,81
Juni	7,27
Juli	7,69
August	8,04

² Dr. Quassowski, Schöpfer des späteren Spinnstoffgesetzes.

³ Aus Thiemann, Die Praxis der Faserstoffverordnung, S. 49.

1934	Goldcents
September	7,66
Oktober	7,35
November	7,42
Dezember	7,55

Die Entwicklung der Baumwollpreise war aber nicht die ausschließliche Ursache der Preiserhöhungen in der Textilwirtschaft. Schon bei den ersten Produzenten trat noch eine indirekte Preiserhöhung ein, da die Industrie gezwungen war, teilweise ihre Einkaufsmärkte zu wechseln und damit auch einen meist unvorteilhaften Wechsel in den Qualitäten der natürlichen Rohstoffe vorzunehmen. Die Erhöhung der Selbstkosten durch „nicht zu vermeidende Umstände“ war nun ihrerseits eine sehr umstrittene und unklare Angelegenheit, welche zu ausgedehnten Diskussionen in der Fachpresse Veranlassung gab. Der Absatz (4) der Faserstoffverordnung bestimmte grundsätzlich, daß Preiserhöhungen vorgenommen werden konnten, wenn z. B. der Einkaufspreis, die Fracht- und Verpackungsspesen oder die fabrikationstechnischen und handelstechnischen Unkosten aus nicht zu vermeidenden Umständen gestiegen waren, also in der Industrie sämtliche Produktionskosten, Löhne und Gehälter der in der Produktion beschäftigten Personen und die Verwaltungskosten; im Einzelhandel die Kosten des Verkaufs, Löhne und Gehälter der Angestellten, Unkosten für Miete und Licht usw.

Nicht zu vermeidende Umstände bedeuteten dabei, daß diese Kosten zwangsläufig in Erscheinung getreten waren, also nicht durch den freien Willen des Unternehmers entstanden sind. Wurden z. B. durch eine neue Tarifordnung die Löhne der Angestellten erhöht, dann brachte das eine nicht zu vermeidende Erhöhung der Lohnstückkosten mit sich, welche durch eine entsprechende Preiserhöhung gedeckt werden konnte. Erfolgte aber eine Erhöhung einzelner Gehälter auf Grund einer freiwilligen Vereinbarung oder eines persönlichen Entschlusses des Betriebsleiters, dann durfte im allgemeinen kein Ausgleich durch eine entsprechende Preiserhöhung stattfinden.

Waren nun gesetzlich zulässige Preiserhöhungen eingetreten, so durften diese zwar grundsätzlich auf die Märzpreise vergleichbarer Artikel aufgeschlagen werden; den Preiserhöhungen war aber durch § 14 der Faserstoffverordnung eine Grenze gesetzt. Diese Begrenzung, welche in der ursprünglichen Fassung der Faserstoffverordnung nicht vorhanden war, sondern erst durch die Ergänzungsverordnung vom 6. September 1934 in den Absatz (4) eingefügt wurde, war schlechthin die wichtigste Bestimmung für die Preisbildung, zugleich aber auch die Bestimmung welche die meisten Zweifelsfragen offenlies.

Nach Absatz (4) des § 14 konnte der „höchstzulässige Preis um den Betrag überschritten werden, um den die Selbstkosten seit dem 21. März durch nicht zu vermeidende Umstände gestiegen waren. Der Preis durfte jedoch nicht höher sein, als erforderlich war, um die Selbstkosten zuzüglich einer angemessenen Verzinsung des Kapitals zu decken“.

In der Praxis trat in diesem Zusammenhang vielfach die Meinung auf, daß dieser letzte Satz im Vergleich zu den Bestimmungen vom 19. April 1934 eine vollständig neue Kalkulation gestatte, nämlich eine Kalkulation auf der Basis der „Selbstkosten plus Kapitalverzinsung“. Eine solche Preisberechnung verstieß jedoch gegen jeden ordentlichen Grundsatz der Gliederung der Kalkulation in Selbstkosten und Rein-
gewinn, wie sie damals üblich war. Sie war deshalb nach allgemeiner Ansicht der Experten nicht zulässig.

In seinen Kommentaren zur Faserstoffverordnung schrieb *Dr. Quassowski* zu diesem Passus in der Textilzeitung:

„Diese obere Preisgrenze soll verhindern, daß auf einem in der Zeit vom 1.—21. März 1934 etwa überhöhten Preise stets weiter aufgebaut wird. Es ist also ein Gewinn zunächst zu verringern, ehe ein Preis erhöht werden darf“.

Nach dieser Interpretation war anzunehmen, daß der Gesetzgeber der Ansicht war, daß im März 1934 das Preisniveau auf dem Textilmarkt bereits spekulative Erhöhungen erfahren hatte.

Nehmen wir aber zur Untersuchung dieser Frage als Basis den Preisindex der Vorkriegszeit, also die Indexziffern des Jahres 1913, dann ergeben sich folgende Gegenüberstellungen ⁴:

Großhandelspreise für Textilrohstoffe und halbfertige Fabrikate:

1913		100 0/0
Mai	1928 (Höchststand)	167 0/0
Februar	1931 (Tiefststand)	59 0/0
März	1934	73 0/0

Großhandelspreise für Textilfertigwaren:

1913		100 0/0
November	1928 (Höchststand)	183 0/0
April	1933 (Tiefststand)	116 0/0
März	1934	125 0/0

Bekleidungsindex — Einzelhandelspreise:

1913 = 100

April 1929 (Höchststand)	173
April 1933 (Tiefststand)	105
März 1934	109

Großhandelspreis für auslandbestimmte Rohstoffe:

1913 = 100

Oktober 1929 (Höchststand)	137
Februar 1933 (Tiefststand)	60
März 1934	67

Großhandelspreis für inlandbestimmte Rohstoffe:

1913 = 100

Mai 1928 (Höchststand)	138
Mai 1933 (Tiefststand)	102
März 1934	105

⁴ Thiemann, Praxis der Faserstoffverordnung, S. 72.

Diese wenigen Zahlen zeigen, daß das Preisniveau im Jahre 1934 eigentlich nur wenig von seinem tiefsten Punkt während der großen Krise abwich. Es war also keineswegs berechtigt, von einem allgemein überhöhten Preisniveau zu sprechen.

Damit war der Sinn dieses Absatzes scheinbar so aufzufassen, daß jeder Unternehmer verpflichtet war, seine Märzpreise einer genauen Prüfung zu unterziehen, wobei bei der Feststellung von sogenannten überhöhten Preisen eine Korrektur nach unten vorzunehmen war.

Ganz besondere Unklarheiten bestanden dabei in der Frage, ob der Unternehmerlohn und die Risikoprämie zu den „Selbstkosten“ im Sinne des Gesetzgebers gezählt werden konnten, da diese beiden Begriffe nach den damals allgemein anerkannten betriebswirtschaftlichen Grundsätzen einen Bestandteil des Gewinns darstellten. Aus den Kommentaren von *Dr. Quassowski* ist zu ersehen, daß die Risikoprämie z. B. als ein Bestandteil der Selbstkosten aufgefaßt werden kann, da ein erhöhtes Risiko für Verluste bei Zahlungseingang eine unvermeidbare Erhöhung der Selbstkosten mit sich bringt. Diese Ansicht war natürlich zu vertreten, und aus ähnlichen Überlegungen heraus hat auch die Möglichkeit bestanden, den Unternehmerlohn als einen Bestandteil der Selbstkosten zu betrachten. Die im Gesetz vorgesehene Begrenzung der Preiserhöhungen hätte alsdann unter diesen Voraussetzungen nur den eigentlichen Unternehmergewinn ausgeschaltet. Ihr Zweck wäre also in erster Linie eine Zurückführung überhöhter Gewinne, Dividenden und Tantiemen auf eine angemessene Basis gewesen.

Das waren allerdings alles nur mögliche Interpretationen des gesetzlichen Textes; erst viel später haben diese Fragen im Rahmen der Regelung des öffentlichen Auftragwesens ihre endgültige gesetzliche Beantwortung gefunden.

Die hier erwähnten Auseinandersetzungen um die Auslegung bestimmter Teile der Verordnung und um die Begriffsbestimmung betriebswirtschaftlicher Größen im Rahmen des 4. Abschnittes des § 14 der Faserstoffverordnung zeigen uns aber die wichtige Tatsache, daß die Interpretation der verschiedenen unklaren Stellen durch Industrie und Handel keineswegs einheitlich und deshalb die Grenzen der Preisbildung relativ elastisch waren.

Trat nun der Fall ein, daß ein Unternehmer aus irgendwelchen Gründen in der Zeit vom 1.—21. März 1934 einzelne Artikel unterkalkuliert hatte, so mußte nach den Bestimmungen der Faserstoffverordnung eine solche Verlustkalkulation selbst bei Berücksichtigung erhöhter Selbstkosten durch nicht zu vermeidende Umstände in der Folge zwangsweise weitergeschleppt werden. Um dies zu vermeiden mußte sich der betreffende Unternehmer an die Preisüberwachungsstelle wenden und dort um eine Ausnahmegenehmigung nachsuchen.

Anträge in dieser Richtung sind im allgemeinen von den zuständigen Stellen genehmigt worden, besonders dann, wenn z. B. aus saisonbedingten Gründen einzelne Artikel nicht verkäuflich waren. Ähnliche Ausnahmegenehmigungen wurden auch in solchen Fällen gegeben, wo aus verkaufstechnischen Gründen nach handelsüblicher Art einzelne

Artikel im Preise herabgesetzt, und andere dafür im Preise erhöht worden waren.

Besonders der letzte Fall hat dann am 22. Dezember 1934 eine eigene Regelung erfahren, da er in der Faserstoffverordnung nicht genügend berücksichtigt worden war: In den „Richtlinien über die Preisberechnung und den Beschwerdeweg innerhalb der Textilwirtschaft“ wurde ausdrücklich bestimmt, daß ein Mischpreis auch für einen „Ausgleich der Kalkulation“ verwendet werden durfte. Absatz (5) dieser Verordnung hatte dabei folgenden Wortlaut:

(5) „Der Textilwirtschaft wird es zur besonderen Aufgabe gemacht, daß in den niedrigeren Preislagen genügend Ware zum Angebot an die Bevölkerung bereit steht.

Um dies zu erreichen, ist die Bildung eines Mischpreises auch aus Waren verschiedener Art und Güte (billiger Gebrauchsware und besserer Ware) in dieser Weise zulässig, daß die Preise für Gebrauchsware zu Lasten der besseren Ware ermäßigt werden. Durch diese Art des Mischens entsteht also nicht einer, sondern mehrere Preise, wobei der Preis für die billige Ware unter, für die bessere Ware über dem eigentlichen (ohne Bildung dieses Mischpreises) gültigen Preis liegt. Auch in diesem Falle müssen die Mischpreise im gewogenen Durchschnitt den geltenden Bestimmungen entsprechen und durch geeignete Unterlagen belegt werden“.

Beispiel: Ergibt sich nach den geltenden Bestimmungen folgender Preis:

100 Herrenhemden à RM	6.—	=	600 RM
50 Herrenhemden à RM	10.—	=	500 RM
			1100 RM

so darf z. B. wie folgt gemischt werden:

100 Herrenhemden à RM	5.—	=	500 RM
50 Herrenhemden à RM	12.—	=	600 RM
			1100 RM

Darüber hinaus bedeuteten diese Richtlinien eine Erleichterung der Wirtschaftsführung. Die Preiserrechnung ist allgemein elastischer gestaltet worden, wobei vor allem an die ungeschriebenen Gesetze kaufmännischer Moral appelliert wurde. Aus diesen Gründen brachten sie dem einzelnen Unternehmer auch eine größere Verantwortung, nicht nur sich selbst und seinem Betriebe, sondern auch der ganzen Wirtschaftsgruppe gegenüber.

Gleichzeitig wurde auch jeder Unternehmer verpflichtet, die Unterlagen seiner Kalkulationen den Behörden jederzeit zur Einsicht vorzulegen. Er war dafür verantwortlich, daß eine solche Nachprüfung seiner Kalkulationen ohne Schwierigkeiten erfolgen konnte.

Im Anschluß an diese Bestimmungen wurde dann den einzelnen Verbänden der Textilwirtschaft aufgetragen, eiligst dafür zu sorgen, daß die für die Nachprüfung erforderlichen Aufzeichnungen einfach und nach gleichen Grundsätzen erfolgten.

Damit sind die wesentlichen, preispolitisch bedeutsamen Bestimmungen der Faserstoffverordnung besprochen. Bevor wir jedoch zur Betrachtung der weiteren Entwicklung der Spinnstoffgesetzgebung übergehen, ist es zweifellos nützlich, die grundsätzlichen Bestimmungen dieser Verordnung in wenigen Punkten zusammenzufassen:

1. Waren, die noch seit dem Monat März 1934 auf Lager waren, durften grundsätzlich im Preise nicht erhöht werden.

2. Waren, die nach dem 21. März 1934 neu gekauft worden waren, durften höchstens zu jenen Preisen verkauft werden, welche in der Zeit vom 1.—21. März 1934 bei Verkäufen, die der Art, Güte und Menge nach vergleichbar waren, auf dem Markte erzielt worden waren.

3. Waren die Selbstkosten durch nicht zu vermeidende Umstände gestiegen, so konnten diese zusätzlichen Kosten zu den Märzpreisen geschlagen werden.

4. Bei einem Steigen der Selbstkosten (durch nicht zu vermeidende Umstände) durften jedoch die Preise nicht höher werden, als erforderlich war, um die Selbstkosten zuzüglich einer angemessenen Verzinsung des Kapitals zu decken.

5. Lag die neu zugekaufte Ware im Preis wesentlich über der noch am Lager liegenden Ware, so durften Mischpreise gebildet werden.

Neben der Berücksichtigung dieser preispolitischen Grundsätze mußte aber ein Unternehmer weiter noch prüfen, ob seine Einkaufspreise gesetzlich zulässig waren. Das geschah gewöhnlich in Form einer Bestätigung seines Lieferanten auf der entsprechenden Faktur, wonach der betreffende Preis nach den Vorschriften der Faserstoffverordnung ermittelt worden war.

Ferner hatte der Unternehmer beim Vergleich seiner neuen Artikel mit den entsprechenden Artikeln aus der Märzzeit gleichzeitig auch zu kontrollieren, ob seine Märzpreise nicht überhöht waren. Bei der Feststellung von überhöhten Preisen, mußte dann auf Grund einer „Normalkalkulation“ ein neuer Vergleichspreis bestimmt werden.

Waren die Selbstkosten gestiegen, so mußte untersucht werden, ob sie durch nicht zu vermeidende Umstände gestiegen waren. Erst nach Klärung all dieser Punkte, konnte ein Kaufmann in Ruhe an die Festsetzung seiner neuen Verkaufspreise herangehen.

Die neuen Vorschriften der Preisbestimmung stellten damit jeden Unternehmer der Textilwirtschaft vor beachtliche Schwierigkeiten.

Zur besseren Veranschaulichung soll hier die neue Kalkulationsmethode an einem vereinfachten Beispiel der Schürzenindustrie dargestellt werden:

Märzkalkulation per Dutzend:

Stoffverbrauch 35,0 m à RM 0.48	16,80 RM
Verschnitt 2 0/0	0.34 RM
Zutaten (Besatz, Garne, etc.)	1.55 RM
Arbeitslohn	6.95 RM
	25.64 RM
Handelsaufschlag $33\frac{1}{3}$ 0/0	8.54 RM
(incl. Vertreterprovision 3 0/0)	
Verkaufspreis per Dutzend (März)	<u>34.18 RM</u>

Stiegen nun in der Folge der Stoffpreis um ca. 25 0/0, der Verschnitt infolge der schlechteren Qualität der Grundware auf 3 0/0 und der Preis der Zutaten um 25 Pfennig, so ergab sich folgende Neukalkulation:

Stoffverbrauch 35,0 m à RM 0,60	21.00 RM
Verschnitt 3 0/0	0.63 RM
Zutaten	1.90 RM
Arbeitslohn	6.95 RM
	30.48 RM
Handelsaufschlag <i>absolut</i>	8.54 RM
Mehrkosten effektiv:	
39.02 — 34.18 = 4.84 RM	
Vertreterprovision 3 0/0	0.15 RM
Neuer Verkaufspreis per Dutzend:	39.17 RM

Betrachtet man die Faserstoffverordnung als ein Resultat national-sozialistischer Wirtschaftsplanung, so fragt man sich unwillkürlich im Hinblick auf diese relativ komplizierte Methode der Preisbildung, warum der Gesetzgeber nicht einfach absolute Höchstpreise festgesetzt hat. Das wäre scheinbar für die damaligen Verhältnisse in der Textilindustrie sowohl für die Wirtschaft als auch für die Behörden einfacher gewesen. Hat die Regierung von einer solchen Maßnahme abgesehen, so zweifellos deshalb, weil sie dem Wunsch der Unternehmer nach „mehr Privatinitiative“ nachkommen wollte. Von dieser gewährten Privatinitiative hat dann die deutsche Unternehmerschaft in der Folge auch lebhaften Gebrauch gemacht.

Während im Juli und im August die Ausnahmebestimmungen der Faserstoffverordnung (Absatz (3) und (4)) noch Ausnahmebestimmungen „zur Vermeidung von ungerechtfertigten Härten“ waren, sind durch die Entwicklung diese „Ausnahmebestimmungen die Träger der Preisgestaltung geworden“⁵. Diese Tatsache war für die weitere Entwicklung der Spinnstoffgesetzgebung von großer Bedeutung, denn gerade diese außergewöhnlichen Umstände brachten es mit sich, daß die Faserstoffverordnung relativ bald durch zwei weitere sehr wichtige Anordnungen ergänzt wurde, eine erste am 4. Januar 1935 und eine zweite am 21. April 1935.

Obwohl diese beiden Verordnungen ihre ganz besondere Bedeutung hatten, können wir hier auf eine eingehende Besprechung verzichten, da sie im wesentlichen Zwischenstufen einer Entwicklung darstellten und all ihre Ergebnisse im Spinnstoffgesetz vom 6. Dezember 1935 ihren klareren und besser verständlichen Niederschlag gefunden haben. Wir werden jedoch im Rahmen unserer Betrachtung des Spinnstoffgesetzes bei Gelegenheit auf diese beiden Zwischenverordnungen zurückkommen.

⁵ Thiemann, Die Praxis der Faserstoffverordnung, S. 46 f.

Das Spinnstoffgesetz vom 6. Dezember 1935

Abgesehen von den Mängeln in preispolitischer Hinsicht hatte die Faserstoffverordnung auch auf anderen Gebieten zu unglücklichen Resultaten geführt, so erwies sich z. B. die Verkürzung der Arbeitszeit als ein ungeeignetes Mittel den Verbrauch importierter Rohstoffe einzuschränken. Soweit die Möglichkeit bestand, hatten die Unternehmer einfach die Tourenzahl ihrer Maschinen erhöht, alte Stühle wieder in Betrieb genommen und andere betriebstechnische Maßnahmen getroffen, um ihre Produktion und damit ihren Umsatz zu vergrößern. Weiter hatten sich auch unerfreuliche Streitigkeiten ergeben, weil in verschiedenen Aufsichtsbezirken aus nicht zu vermeidenden Umständen die Anträge auf Verlängerung der Arbeitszeit über 36 Stunden nicht nach einheitlichen Richtlinien angenommen worden waren. Der Mangel an Vorschriften für eine einheitliche Bemessung der Mehrarbeit brachte es mit sich, daß die Gewerbeaufsichtsbeamten der einzelnen Bezirke, die nach den Bestimmungen der Faserstoffverordnung in diesen Fragen zuständig waren, oft nach eigenem Ermessen das Maß der Mehrarbeit bestimmen konnten. Die Folge davon war eine offensichtliche Benachteiligung einzelner Betriebe.

Mit dem Ziele, all diese Unzulänglichkeiten der bestehenden Gesetzgebung zu beseitigen, wurde am 6. Dezember 1935 das Spinnstoffgesetz veröffentlicht. Es brachte vor allem in der Frage der Verkürzung der Arbeitszeit eine vollkommen neue Methode planwirtschaftlicher Kontrolle, in dem nicht mehr die Arbeitszeit, sondern die Verarbeitungsmenge geregelt werden sollte.

Ein näherer Vergleich der beiden Gesetze läßt indessen erkennen, daß eigentlich nur der erste Teil des Spinnstoffgesetzes grundsätzlich Neues brachte. Die Teile „zwei“ bis „fünf“ entsprachen in großen Zügen den vier Teilen der Faserstoffverordnung vom 19. Juli 1934, in der Fassung der Bekanntmachung vom 6. September 1934, bzw. der Ergänzungsverordnung vom 21. April 1935.

Die zentrale Bedeutung dieses Gesetzes für die gesamte Spinnstoffwirtschaft verpflichtet uns zu einer Untersuchung all seiner Teile. Immerhin werden wir auch hier unser Hauptaugenmerk auf die preisbestimmenden Vorschriften im vierten Teil richten müssen.

Teil I

Nach dem § 1 des Spinnstoffgesetzes⁶ gehörten zur Spinnstoffwirtschaft Wolle und andere Tierhaare, Baumwolle, Bastfasern, Seide,

⁶ Aus Gründen der besseren Verständlichkeit sind an dieser Stelle noch einige Hinweise zum gesetzlichen Sprachgebrauch zu machen. Der Begriff „Faserstoffe“ hatte erfahrungsgemäß zu Überschneidungen mit Begriffsbestimmungen aus der Bürsten- und Besenindustrie geführt. Er wurde aus diesem Grunde durch den Begriff „Spinnstoffe“ ersetzt. Nach der neuen Begriffsbestimmung zählten nunmehr zu den rohen Spinnstoffen alle Fasern die sich grundsätzlich zum Verspinnen oder zum Verzwirnen eigneten. Infolgedessen galt die Möglichkeit, daß eine Faser versponnen oder verzwirnt werden konnte, als das entscheidende Merkmal dafür, daß diese Stoffe unter dem Begriff „Spinnstoffe“ und damit unter die Bestimmungen des Spinnstoffgesetzes fielen.

Kunstseide, Zellwolle, Asbestfasern und alle Waren aus diesen Rohstoffen, ferner Gewebe etc. aus Papier oder Gummi und die leonischen Gespinste (Metallfäden). Diese Spinnstoffe waren allerdings nicht alle gleich den Bestimmungen des Spinnstoffgesetzes unterworfen. Die leonische Industrie war z. B. so gut wie gar nicht betroffen, und die Spinnstoffwaren aus Papier fielen im wesentlichen nur unter die Vorschrift, daß Kostenrechnungen angefertigt werden mußten. Die übrigen Textilwaren unterstanden indessen sämtlichen Preisvorschriften und zum größten Teil auch sämtlichen anderen Bestimmungen. Im weiteren waren in der Begriffsbestimmung auch die rohen Spinnstoffe eingeschlossen, die an sich verspinnbar gewesen wären, aber im Einzelfalle wegen ihrer Kürze nicht versponnen wurden, also z. B. pflanzliche und tierische Spinnstoffe, die durch Verfilzung verarbeitet wurden. Dasselbe galt für alle künstlichen Spinnstoffe, soweit sie in der Textilverarbeitung Verwendung fanden, sowie für alle mineralischen Spinnstoffe, mit Ausnahme der Metallfäden.

Den Preisvorschriften unterstanden weiterhin sämtliche verarbeiteten Spinnstoffe, worunter nach der Begriffsbestimmung alle mengenmäßig oder wertmäßig überwiegend aus rohen Spinnstoffen hergestellten Halb- oder Fertigfabrikate fielen, ohne Rücksicht darauf, ob die Spinnstoffe versponnen waren oder nicht. Dazu gehörten auch Gewebe, Gewirke und Geflechte unter Verwendung von Papier oder Gummi oder unter Verwendung von Metallfäden, soweit sie der Bekleidung oder dem Schmucke anderer verarbeiteter Spinnstoffe dienten. Der Geltungsbereich der Preisvorschriften ging damit weit über die Grenzen der reinen Textilwirtschaft hinaus.

Nach dem § 2 des Spinnstoffgesetzes hatten alle gewerblichen Unternehmer vom 1. Januar 1936 ab Lagerbücher zu führen. Diese Vorschrift galt allerdings nicht für Unternehmen, deren Gesamtumsatz im Jahre 3 600 kg nicht überstieg. Das Lagerbuch mußte jeden Posten an Spinnstoffen ausweisen, nach Eingangstag, Name und Adresse des Lieferanten, Art, Menge und Preis der Ware. Ferner mußte am 1. jeden Monats die Bestandsmenge jeder Warenart ersichtlich sein. Diese Vorschriften über das Lagerbuch sollten in erster Linie den Überwachungsstellen die Nachprüfung erleichtern. Sie dienten aber gleichzeitig auch der Preisüberwachung.

Gemäß § 3 waren ferner sämtliche Unternehmer der Spinnstoffwirtschaft verpflichtet, alle Kalkulationen über die Preise ihrer Erzeugnisse fünf Jahre lang aufzubewahren.

Es war in diesem Zusammenhang auch erwogen worden, in diesen allgemeinen Teil noch einen Erlaß aufzunehmen, wonach nach dem 1. April 1936 in der ganzen Spinnstoffwirtschaft nur noch in metrischen Einheiten gemessen werden durfte. Da aber in jener Zeit ohnehin ein neues allgemeines Maß- und Gewichtsgesetz in Vorbereitung war, wurde vorderhand noch auf eine solche Verordnung verzichtet.

Teil II

Der zweite Teil des Spinnstoffgesetzes brachte an Stelle der bisher geltenden Arbeitszeitbeschränkung die bereits erwähnte Regelung der

Verarbeitungsmenge durch die Überwachungsstellen für Wolle, Baumwolle, Baumwollgarne und -gewebe und für Bastfasern.

Die praktische Durchführung der Einschränkung der Arbeitszeit nach den Bestimmungen der Faserstoffverordnung hatte zu einer Überlastung der Gewerbeaufsichtsbeamten und des Reichswirtschaftsministeriums geführt. Zur Entlastung dieser Stellen sollten von nun an die Überwachungsstellen durch in der Hauptsache analoge Anordnungen je nach der Lage der Verhältnisse die Verarbeitungsmengen für die einzelnen Betriebe auf Basis einer bestimmten Vergleichszeit festlegen.

Diese Art der Regelung stellte zwar nichts absolut Neues dar. Bereits am 26. Juli 1934 war auf dem Baumwollmarkt laut Anordnung der Überwachungsstelle für Baumwolle eine ähnliche Verordnung in Kraft getreten, welche später mit erweiterter Gültigkeit auch in die Ergänzungsverordnung vom 21. April 1935 übernommen wurde. Wirklich neu war damit nur die jetzige Erweiterung ihres Geltungsbereiches um die Hanf- und Jutespinnerei und um die Bindfadenherstellung.

Im großen und ganzen handelte es sich indessen um keine nennenswerte Verschärfung der bisherigen Drosselung der Verarbeitung textiler Rohstoffe. Dafür ergab sich eher eine verwaltungstechnische Erleichterung.

Den Behörden waren allerdings durch diese neue planwirtschaftliche Methode die praktischen Möglichkeiten gegeben, die Textilindustrie zu zwingen, deutsche Rohstoffe ihren Produkten beizumischen. Obwohl man feststellen kann, daß trotz der nun schon lange Zeit bestehenden Devisenverknappung bis zu diesem Zeitpunkt noch kein ausgesprochener Mangel an Woll- und Baumwollwaren eingetreten war (wenn wir von den Übergangserscheinungen im Jahre 1934 absehen), mußten die ständig zunehmenden Einschränkungen in der Einfuhr der entsprechenden Rohstoffe notgedrungen zu Mangelerscheinungen führen. Berücksichtigt man weiter noch die allgemeine Bevorzugung der Produkte aus natürlichen Spinnstoffen durch die Konsumenten, so konnte der Punkt nicht mehr ferne sein, wo die Textilindustrie nicht mehr in der Lage war, diese „qualitative“ Nachfrage zu befriedigen. Abgesehen davon bestand aber schon im Hinblick auf die außerordentliche Bedeutung eines hohen Beschäftigungsgrades ein direktes Interesse des Staates, jede Senkung des Produktionsvolumens zu verhindern, das bedeutet in unserem Falle, mehr deutsche Substitutionsprodukte in den Produktionsprozeß einzuschalten. Aus diesen Gründen ist auch vorderhand noch an der Arbeitswoche von 36 Stunden grundsätzlich festgehalten worden, obwohl der tatsächliche Beschäftigungsgrad nach Kommentaren von *Thiemann* ca. 15 % über dem Niveau gelegen hatte, welches dem Grundsatz der Faserstoffverordnung entsprach. Eine wichtige Neuregelung fand die Frage der Mehrschichten. Die Genehmigung, in mehreren Schichten zu arbeiten, war bisher nach dem § 3 der Faserstoffverordnung nur in Ausnahmefällen von einem Gewerbeaufsichtsbeamten erteilt worden. Angesichts der gesetzlich vorgeschriebenen Einschränkung der Arbeitszeit war eine solche Haltung der Behörden natürlich nicht verwunderlich. Sie war schon aus den psychologischen und sozialpolitischen Überlegungen heraus verständlich.

Die bisherigen Erfahrungen auf Grund der Bestimmungen in der Faserstoffverordnung waren jedoch unbefriedigend und es war deshalb vorgesehen, die entsprechenden Vorschriften im Spinnstoffgesetz noch mehr zu verschärfen. Sofern dreischichtige Arbeit zu Grunde lag, war eine Genehmigung nunmehr von den Überwachungsstellen abhängig. Jene konnten im Einverständnis mit dem Regierungsrat oder Gewerberat die Arbeit in drei Schichten ganz ablehnen oder aber den Umfang dieser Arbeitsweise je nach Lage der Verhältnisse festlegen. Auf diese Weise sollte die unter sozialen Gesichtspunkten unerfreuliche Arbeit in drei Schichten nach Möglichkeit vermieden werden. Gleichzeitig sollte auch eine sachliche und einheitliche Beurteilung der einzelnen Fälle nach gleichen Grundsätzen ohne Vernachlässigung der örtlichen individuellen Erfordernisse der einzelnen Betriebe gesichert werden. Wie bisher durfte aber nur in dem Umfange wie in der ersten Hälfte des Jahres 1934 mehrschichtig gearbeitet werden, und das Verbot galt weiterhin nicht, wenn eilige Exportaufträge vorlagen, oder wenn mehr Zellwolle, Reißwolle oder Reißbaumwolle als im ersten Vierteljahr 1934 verarbeitet wurden. Neu hingegen war, daß die Beschränkung der Mehrschichten auch für die Wirkerei von Strümpfen aus Seide, Kunstseide oder Zellwolle ausgedehnt worden ist, scheinbar mit Rücksicht auf die akuten Absatzschwierigkeiten dieses Industriezweiges.

Teil III

Die Sperrvorschriften des dritten Teiles haben im wesentlichen die schon bestehenden Errichtungs- und Erweiterungsverbote beibehalten. Sie sind jedoch besonders in zwei Richtungen bedeutend gelockert worden. Stillgelegte Maschinen konnten wieder in Betrieb genommen werden, verboten blieb lediglich die Wiedererrichtung ganzer stillgelegter Betriebe oder selbständiger Betriebsabteilungen. Außerdem galten, außer für die Ausrüstung (Veredlung), die Errichtungs- und Erweiterungsverbote künftig nicht mehr für alle Maschinen, sondern nur noch für die Hauptherstellungsmaschinen, während Hilfsmaschinen jederzeit neu aufgestellt oder wieder in Betrieb gesetzt werden konnten. Welche Maschinen dabei als Hauptherstellungsmaschinen anzusprechen waren, wurde im Absatz (8) des § 6 des Spinnstoffgesetzes erläutert.

Mit diesen Lockerungen war den Unternehmern wieder eine relativ größere Bewegungsfreiheit gesichert worden. Eine Möglichkeit einer Ausgestaltung und Verbesserung des Betriebes bestand allerdings schon grundsätzlich in der Ersatzbeschaffung von Maschinen, wobei alte Maschinen durch solche mit einer höheren Leistungsfähigkeit ersetzt werden konnten.

Teil IV

Wesentliche Neuerungen, welche allerdings zu einem großen Teil schon durch die Faserstoffverordnung vom 21. April 1935 in die Spinnstoffgesetzgebung eingefügt worden waren, fanden sich nun besonders im IV. Teil, d. h. den Preisvorschriften des Spinnstoffgesetzes.

Vergleichszeit blieb weiterhin der 1.—21. März 1934. Trotz der offensichtlichen Mängel dieser Vergleichszeit wollte der Gesetzgeber von ihr nicht abweichen, vor allem um nicht durch die Festsetzung einer jüngeren

Vergleichszeit die von Industrie und Handel in der Zwischenzeit etwa vorgenommenen gesetzwidrigen Preiserhöhungen nun rechtlich anzu-erkennen.

Im neuen Gesetz war nun insbesondere die Frage der zulässigen Preiserhöhungen viel genauer als in der Faserstoffverordnung vom 6. September 1934 analysiert. Gegenüber der bisherigen Regelung konnten nur noch ganz bestimmte, näher bezeichnete Kostenarten bei der Preisbildung berücksichtigt werden, welche aus der nachfolgenden Darstellung des Absatzes (3) des § 17 des Spinnstoffgesetzes ersichtlich sind:

- (3) „Der nach Absatz 1 und 2 höchst zulässige Preis darf um die Beiträge überschritten werden,
- a) um die sich der tatsächliche Einkaufspreis der Rohstoffe, der Halb- und Fertigwaren oder der Hilfsstoffe, oder der Verarbeitungsverlust (Abfall) durch nicht zu vermeidende Umstände erhöht hat,
 - b) um die sich unvermeidbar der Aufwand für Löhne und Unternehmerbeiträge zur Sozialversicherung erhöht hat,
 - c) um welche die Kosten gestiegen sind, die zwangsläufig mit dem Einkaufspreis der Rohstoffe, der Halb- und Fertigwaren oder mit dem Verkaufspreise steigen, sofern der Hundertsatz der Berechnung gegenüber dem in der Vergleichszeit nicht geändert wird. Unkostenerhöhungen der genannten Art dürfen jedoch nur in soweit berücksichtigt werden, als sie nicht durch eine Verminderung anderer Kostenteile ausgeglichen werden“.

Der hier eingeführte Begriff des „tatsächlichen Einkaufspreises“ bedarf einer Erklärung. Ususgemäß bildet sich der Einkaufspreis einer Ware aus dem sog. Einstandspreis abzüglich der Beschaffungskosten, die auf der Ware ruhen, bis diese bei einem Unternehmer am Lager liegt, also Verpackungsspesen, Versicherungs- und Frachtkosten. In jedem Fall bezahlt diese Spesen letzten Endes der Käufer einer Ware, denn entweder waren diese Kosten im reinen Warenpreis enthalten, oder aber der Unternehmer mußte sie gesondert bezahlen und verbuchen.

Durch die Formulierung „tatsächlicher Einkaufspreis“ wollte nun der Gesetzgeber erreichen, daß alle Ermäßigungen der Fakturenpreise in Form von Abschlägen, Treuevergütungen und Mengenrabatten etc. von diesem Preis abgezogen werden mußten. Ferner durften aber auch die Erhöhungen der Beschaffungskosten in der Preisbildung nicht mehr berücksichtigt werden, was im besonderen für die am 20. Januar 1936 erfolgten Erhöhungen der Frachttarife galt. Durch eine besondere Verordnung ist dieses Verbot sogar auf alle Wirtschaftsgruppen ausgedehnt worden.

Wie wir ferner sehen können, bestand nunmehr auch die Möglichkeit der Berücksichtigung der steigenden Einkaufspreise bei Hilfsstoffen. Solche Hilfsstoffe waren nach den Ausführungen von Dr. *Quassowski* beispielsweise Kohlen und Öl. *Gerhard Thiemann*, Schriftleiter der *Textilzeitung*, nannte dazu noch Elektrizität und Gas, den Verbrauch von Wasser, soweit es von den Wasserwerken bezogen worden ist, weiter

auch Chemikalien etc. Außerdem konnten weiterhin auch die Kosten berücksichtigt werden, um die sich der Verarbeitungsverlust erhöht hatte. Dabei handelte es sich um den Abfall bei der Be- oder Verarbeitung von Rohstoffen, von Halb- oder Fertigfabrikaten und von Hilfsstoffen. Solche erhöhte Unkosten im Fabrikationsprozeß konnten aus verschiedenen Gründen eintreten. Erstens schon deshalb, weil der Preis der eingekauften Roh- oder Hilfsstoffe gestiegen war. Zweitens aber auch durch den aus unvermeidlichen Gründen erzwungenen Wechsel in den Qualitäten der Rohstoffe oder der Hilfsstoffe. Eine Baumwolle von geringerer Qualität hatte in der Spinnerei naturgemäß einen größeren Abfall als eine hochwertige Baumwolle. Beide Fälle konnten nunmehr in der neuen Kalkulation berücksichtigt werden, selbstverständlich aber nur in soweit, als sie wirkliche Verluste bedeuteten. Abfälle in den Spinnereien, welche wieder in den Spinnprozeß aufgenommen wurden, durften natürlich nicht hundertprozentig als Unkostenbestandteil in der Kalkulation aufgeführt werden.

Ganz allgemein durften nun diese Arten der Unkostenerhöhungen aber nur dann in die Preisbildung einbezogen werden, wenn sie auf nicht zu vermeidenden Umständen beruhten. Diese Einschränkung legte jedem Kaufmann die Pflicht auf zu prüfen, ob die Erhöhung dieser Kostenteile sich wirklich zwangsläufig ergeben hatte. Diese Bestimmung hatte den Zweck, den Einkauf „zu jedem Preis“ zu verhindern; im weiteren wollte die Behörde aber damit auch verhüten, daß die einzelnen Wirtschaftsstufen auf einem überhöhten Preis ständig weiter aufbauten.

Der höchstzulässige Preis konnte ferner um die Beträge überschritten werden, um die sich unvermeidbar der Aufwand für Löhne und Unternehmerbeiträge zur Sozialversicherung erhöht hatte. Steigende Lohnkosten ergaben sich in der Regel als eine Folge einer offiziellen Erhöhung der Lohnsätze, daneben bestand aber auch die Möglichkeit, den Lohn ohne tarifliche Bindung zu erhöhen oder höhere Lohnsätze zur Anwendung zu bringen. Nicht zuletzt bedingte natürlich auch eine Senkung der allgemeinen Produktivität der Arbeit eine Steigerung der durchschnittlichen Lohnkosten.

Schließlich konnte der höchstzulässige Preis noch um die Beträge überschritten werden, um welche die Kosten zwangsläufig mit den steigenden Einkaufspreisen der Rohware, der Halb- oder Fertigwaren, oder den Verkaufspreisen sich erhöht hatten. Der Prozentsatz der Berechnung durfte allerdings gegenüber dem der Vergleichszeit nicht geändert werden.

Zwangsläufig mit den Einkaufspreisen stiegen z. B. die Versicherungs- und Musterkosten, Verluste durch Fehler in der Fabrikation, Verschnitt etc. Kosten, die zwangsläufig mit dem Verkaufspreis stiegen, waren beispielsweise Vertreterkosten, das Delkredere, die Warenumsatzsteuer und speziell im Detailhandel in einzelnen Fällen an Verkäufer gewährte Umsatzvergütungen. Wichtig war aber, daß der Prozentsatz der Berechnungen auch hier gegenüber dem der Vergleichszeit nicht geändert werden durfte. In der Praxis konnten allerdings diese fixen Prozentsätze nicht immer aufrecht erhalten werden, besonders dann nicht, wenn

die im März zugrundegelegten Sätze schon damals die Kosten nicht mehr deckten, und besonders auch dann nicht, wenn infolge der gestiegenen Lebenskosten aus Gründen der Gerechtigkeit die Prozentsätze der Provisionen erhöht werden mußten. Solche notwendigen Erhöhungen der Provisionen durften allerdings nicht ohne Genehmigung der zuständigen Preisstellen vorgenommen werden.

Alle diese Möglichkeiten einer Erhöhung der Verkaufspreise bei gestiegenen Unkosten konnten aber grundsätzlich nur dann erfolgen, wenn die tatsächliche Vergrößerung gewisser Kosten nicht gleichzeitig mit einer Verminderung anderer Kostenteile ausgeglichen wurde. Ehe also in der Praxis ein Preisaufschlag vorgenommen werden durfte, mußte geprüft werden, ob sich in der Zwischenzeit nicht andere Unkostenteile der März kalkulation gesenkt hatten. Dabei waren alle Kostenbestandteile zu vergleichen, nicht nur jene, welche das Gesetz für Preiserhöhungen berücksichtigte.

Waren allerdings andere Unkosten, als jene welche im Absatz (3) des § 17 angeführt waren, aus vermeidbaren oder unvermeidbaren Umständen so stark gestiegen, daß die Weiterführung eines Betriebes in Frage gestellt war, so mußte der zuständigen Preisstelle ein Antrag auf Berücksichtigung solcher Kostenerhöhung in der Preisbildung eingereicht werden.

Unkostenerhöhungen, welche hingegen auf einem starken Rückgang des Umsatzes beruhten, durften, abgesehen von einem steigenden Lohnaufwand, weiterhin nicht berücksichtigt werden.

Die Bestimmung der Faserstoffverordnung, wonach ein Preis nicht höher sein durfte, als die Selbstkosten zuzüglich einer angemessenen Verzinsung des Kapitals betragen, erfuhr nun im Spinnstoffgesetz eine Einschränkung, insofern, als sie nur dann Anwendung finden durfte, wenn kein vergleichbarer Preis vorhanden oder zu ermitteln war. Dieser Fall trat erfahrungsgemäß dann ein, wenn für einen Artikel aus der Vergleichszeit, d. h. vom 1.—21. März 1934, keine vergleichbaren Abschlüsse vorlagen und wenn gleichzeitig für diesen Artikel keine Marktlage vom 21. März 1934 festzustellen war. Darunter fielen sämtliche Produkte, die entweder durch die bestimmten Umstände der knappen Rohstoffe oder durch die Entwicklung der Technik, als Substitutionsprodukte bzw. vollkommen neue Fabrikate seit dem 21. März 1934 auf dem Markte erschienen sind.

Diese Möglichkeit bestand aber nicht für Waren, welche aus saisonbedingten Gründen während der Zeit vom 1.—21. März 1934 nicht zum Verkauf gelangten, wie z. B. der größte Teil aller textilen Winterwaren. In einem solchen Falle mußte der Unternehmer sich genau so verhalten, wie wenn diese Artikel im März 1934 auf dem Markte gewesen wären.

Recht unklar war nun immer noch die Frage der Selbstkosten. Nach dem Wortlaut des vierten Absatzes des § 17 war wohl anzunehmen, daß auch der Unternehmerlohn zu den Selbstkosten gezählt werden könnte; die sich widersprechenden Ansichten in den entsprechenden Kommentaren deuten aber darauf hin, daß diese Frage noch immer sehr umstritten war. Noch problematischer lagen die Verhältnisse in der Frage

des Unternehmergewins. In diesem Zusammenhang wiesen einzelne Ausführungen ausdrücklich darauf hin, daß, in Anbetracht der oft vorgekommenen Verstöße gegen die analogen Bestimmungen in der Faserstoffverordnung, ein Unternehmergewin in der Preisbildung nicht mehr berücksichtigt werden dürfe. Nach dieser Ansicht sah der Gesetzgeber die Anwendung der Kalkulationsmöglichkeit auf Basis der Selbstkosten überhaupt nur in ganz seltenen Fällen vor. Unter solchen außergewöhnlichen Umständen war dann der Unternehmergewin in der angemessenen Verzinsung des Kapitals zu erblicken. Da aber staatlicherseits vorderhand gesetzliche Klärungen dieser Fragen ausblieben, war jeder Unternehmer schließendlich gezwungen, über den Aufbau seiner Kalkulation auf Basis der Selbstkosten weiterhin nach bestem Gewissen selbst zu entscheiden.

Die bisher besprochenen preisbildenden Vorschriften hatten aber weiterhin keine Gültigkeit für rohe, be- oder verarbeitete Spinnstoffe, soweit jene der Verordnung über Preise ausländischer Waren vom 22. 9. 1934 (RGBl. I. S. 834) unterlagen. Durch jene Verordnung war es verboten, für ausländische Waren, welche vom Reichswirtschaftsministerium näher bezeichnet worden waren, im Inlande einen höheren Preis zu fordern oder sich versprechen zu lassen, als den zur Zeit des Angebots oder Verkaufs auf den ausländischen Märkten allgemein gültigen Marktpreis für Waren gleicher Art und Güte. Diese Bekanntmachung erfaßte aber nur rohe und bearbeitete Spinnstoffe und Gespinste (Garne), soweit sie überhaupt die Spinnstoffwirtschaft berührte. Fertigwaren, die aus dem Auslande bezogen wurden, mußten somit auch nach dem Spinnstoffgesetz kalkuliert werden.

Die Bestimmungen der Faserstoffverordnung vom 21. April 1935 betreffend die Preise inländischer Schafwolle und die Sondergenehmigung vom 22. 12. 1934 zur Bildung von Mischpreisen bei Waren gleicher Art und Güte, welche nach den Absätzen 1—4 des § 17 des Spinnstoffgesetzes zu verschiedenen Preisen hätten verkauft werden müssen, wurden ebenfalls beibehalten. Das Problem der Mischpreise hatte indessen gegenüber dem Absatz (5) der Sondergenehmigung vom 22. 12. 1934 eine sehr grundsätzliche Einschränkung erfahren. Danach durften Mischpreise nur noch zwischen Waren gleicher Art und Güte unter Berücksichtigung der Menge gebildet werden.

Es handelte sich dabei immer noch um eine Möglichkeit, nicht einen Zwang, d. h. es war niemand verpflichtet, Mischpreise zu bilden. In der Praxis ist aber von dieser Möglichkeit in vielen Fällen Gebrauch gemacht worden.

Diese Regelung gestattete also nicht mehr einen Ausgleich der Preise zwischen hoch- und minderwertigen Waren. Weiterhin durften auch keine Mischpreise mehr gebildet werden zwischen nach ihrer Art verschiedenen Waren, also beispielsweise zwischen Damenkleidern und Damenmänteln. Kleine Qualitätsdifferenzen wurden indessen von dieser Bestimmung nicht betroffen, besonders dann, wenn zwangsmäßig künstliche Spinnstoffe einem natürlichen Gewebe beigefügt werden mußten. Blieben diese Beimischungssätze unter einem gesetzlichen Prozentsatz, so durften sogar mit Waren gleicher Art und Güte die keine Beimischungen enthielten, Mischpreise gebildet werden.

Im weiteren waren dann auch die Maßnahmen über den Preisvorbehalt wieder aufgenommen worden. Sie erfuhren allerdings gegenüber der Faserstoffverordnung vom April 1935 eine wichtige Abänderung. Während nach der alten Fassung Preis- oder Lieferungsvorbehalte, sowie Abschlüsse ohne Vereinbarung eines bestimmten Preises aus Gründen der Rohstoffeindeckung unzulässig waren, und Verkäufe grundsätzlich nicht ohne entsprechende Rückdeckung erfolgen durften, hieß es jetzt im Absatz (10) des § 17 des Spinnstoffgesetzes:

„Preisvorbehalte, sowie Abschlüsse ohne Vereinbarung eines zahlenmäßig bestimmten Preises sind verboten, soweit sie nicht im ersten Vierteljahr 1934 handelsüblich gewesen sind“.

Diese Änderungen sind aus zwei Gründen vorgenommen worden. Einmal konnte nach der bisher geltenden Fassung zweifelhaft sein, ob Abschlüsse mit der Vereinbarung „des am Tage des Abrufes“ oder etwa „des am Tage der Auslieferung“ geltenden Preises unter das Verbot fallen sollten oder nicht. Sie waren nunmehr klar verboten, soweit sie nicht im ersten Vierteljahr 1934 handelsüblich gewesen sind. Dieser letzte Nebensatz ersetzte die bisherige Beifügung „aus Gründen der Rohstoffeindeckung“, weil Gründe schlecht nachprüfbar waren, und weil man schließlich auch mit der alten Fassung scheinbar sagen wollte, daß handelsübliche Geschäftsgebräuche nicht eingeschränkt werden sollten.

In diesem Zusammenhang erhob sich dann die Frage, ob Treuevergütungen oder sonstige später wirksame Mengenrabatte und Rückvergütungen oder Preiserhöhungen etc. unter den Begriff „zahlenmäßig bestimmter Preis“ fielen. Auch in diesen Fällen entschied schlußendlich die Handelsüblichkeit im ersten Vierteljahr 1934. Die bisher neben dem Verbot des Preisvorbehalts stehenden Verbote des Lieferungsvorbehaltes und der Verkürzung des Zahlungszieles befanden sich im Spinnstoffgesetz in einer etwas veränderten Form im § 21 unter der Überschrift „Lieferungsbedingungen“:

(1) „Hat der Lieferer einen Lieferungsvorbehalt gemacht, so kann ihm der Abnehmer eine angemessene Frist setzen mit der Erklärung, daß er nach Ablauf dieser Frist die Abnahme ablehnen werde; ist eine Lieferfrist vereinbart, so kann die angemessene Frist erst nach Ablauf der Lieferfrist gesetzt werden. Nach Ablauf der angemessenen Frist erlöschen die beiderseitigen Ansprüche auf Leistung und Gegenleistung, soweit die vereinbarte Ware nicht bereits geliefert worden ist; der Lieferant ist, soweit er nicht geliefert hat, verpflichtet, die etwa empfangene Gegenleistung zurückzugewähren“.

Ein ganz besonderes Problem stellten in diesem Zusammenhang die Angebotspreise vom März 1934 dar. Die Märzpreise, mit denen verglichen werden durfte, waren zwar grundsätzlich auf die Abschlüsse und nicht auf die Angebote abgestellt. Eine solche scharfe Auslegung dieser Bestimmung stieß aber in der Praxis immer mehr auf Schwierigkeiten, da die Vergleichbarkeit immer problematischer wurde, je mehr sich die Verkäufe von den Verkäufen in der Vergleichszeit entfernten. Da nun der Absatz (2) an sich die Möglichkeit des Vergleichs mit der Marktlage vom 21. März 1934 offen ließ, sofern keine vergleichbaren Abschlüsse

vorlagen, und da der Unternehmer im März 1934 gewohnheitsgemäß seine Dispositionen und Kalkulationen auch nach den Angebotspreisen gerichtet hatte, war die Kenntnis der speziellen Angebotspreise von großer Bedeutung. Zudem war in vielen Fällen eine Kontrolle, ob und wie zu den im März angebotenen Preisen tatsächlich verkauft worden war, für den Einzelkaufmann ohnehin nicht immer möglich. Immerhin machte sich aber jeder Kaufmann strafbar, welcher seine Kalkulation nicht nach dem tatsächlich erzielten Verkaufspreis aus der Zeit vom 1.—21. März 1934 gestaltete, sofern eine klare Vergleichsmöglichkeit gegeben war. Trotz dieser offensichtlichen Schwierigkeiten schrieb nun aber das Gesetz auch hier vor, daß nur die Marktlage der effektiv getätigten Verkäufe für die Preisbildung herangezogen werden durfte. Es sagte allerdings nichts darüber aus, wie diese Feststellung zu machen sei.

Eine Analyse der Marktlage konnte grundsätzlich auf dreierlei Wegen erfolgen. Einerseits konnte man sich die Konkurrenzangebote aus der Vergleichszeit besorgen, andererseits bestand auch die Möglichkeit, die Einkaufspreise vom 21. März 1934 festzustellen und darauf die üblichen Handelsaufschläge zuzuzählen. Drittens fand auch jene Methode Anwendung, wo innerhalb eines Betriebes Vergleiche mit ähnlich gelagerten selbstgetätigten Abschlüssen angestellt wurden, mit einer anschließenden Korrektur durch Zu- oder Abschläge bei entsprechend besserer resp. schlechterer Ware.

Unter dem Begriff Marktpreis war nun aber auch hier nicht etwa nur ein bestimmter Preis zu verstehen, welcher ein einzelner Verkäufer in einer bestimmten Zeit erzielt hatte, sondern immer nur der Preis, welcher sich aus einem Vergleich vieler Verkäufe des gleichen Artikels in einem bestimmten Marktgebiet ergab. Im ersten Falle handelte es sich um den sog. „natürlichen Preis“. Erst der Durchschnitt einer größeren Anzahl „natürlicher Preise“ für denselben Artikel auf dem gleichen Markte, erlaubte somit die Ermittlung einer Marktpreislage. Wie wir sehen, war in dieser Frage auch das betreffende Marktgebiet zu berücksichtigen, denn die Marktpreislage eines bestimmten Artikels war auf den diversen Marktgebieten verschieden.

Die Methode der Preisbildung auf der Basis der Marktpreislage stieß damit auf erhebliche Schwierigkeiten. Dies lag aber zweifellos in der Absicht des Gesetzgebers, denn vorderhand sollte der Vergleichspreis grundsätzlich den Ausgangspunkt aller Preisbildung darstellen. Um zu verhindern, daß bereits eingetretene Tendenzen zur Verwischung der Vergleichsmöglichkeiten durch Industrie und Handel sich weiter ausbreiteten, war dann auch die Bestimmung, wonach innerbetriebliche Kennzeichen der Waren nicht geändert werden durften, in das Spinnstoffgesetz aufgenommen worden. Die Erfahrung hatte gezeigt, daß Betriebe die Vergleichbarkeit zweier Artikel in derselben Grundware z. B. auf Grund einer Änderung der Druckmuster in Frage stellen wollten, um bei der Preisgestaltung mehr Spielraum zu haben. Da aber ein neues Druckmuster einen bestimmten Artikel nach Ansicht der Behörden keineswegs zu einer neuen, nicht vergleichbaren Ware machte, durften

bei Artikeln der gleichen Art und Güte, d. h. der gleichen Qualität des Grundstoffes, die innerbetrieblichen Kennzeichen nicht mehr geändert werden.

Wie schon in der ersten Fassung der Faserstoffverordnung vom 6. 9. 1934 wurde weiterhin außerhalb des Bereichs der reinen Preispolitik auch gegen den Kettenhandel vorgegangen. Dieser wurde zwar nicht direkt verboten, sondern vielmehr durch die Bestimmungen des Absatzes (9) uninteressant gemacht. In der Praxis sind aber die in der betreffenden Branche üblichen Gewinnspannen nicht überschritten worden. Diese Gewinnspannen waren darüber hinaus nach den Bestimmungen des Spinnstoffgesetzes zu berechnen. Diese Auslegung erwies sich indessen auf die Dauer als zu großzügig. Im Juli 1937 hatte deshalb der Reichskommissar für die Preisbildung auf Grund einer Stellungnahme der „Reichsgruppe Handel“ eine neue Interpretation dieser Bestimmung gegeben:

„Der Austausch von Waren zwischen zwei gleichartigen Unternehmen derselben Stufe, welcher nicht die regelmäßige Form des Vertriebes darstellt, wird dann als handelsüblich angesehen, wenn das liefernde Unternehmen dem Abnehmer nur den an den Lieferanten bezahlten Preis, sowie Fracht-, Verpackungs-, Versicherungsspesen und die Umsatzsteuer in Rechnung stellt“.

Das galt auch für den Fall, daß verschiedene Firmen nach handelsüblicher Art ihren Einkauf gemeinsam tätigten, wobei eine Firma nach außen als Käufer in Erscheinung trat, und dann anschließend die Verteilung der Waren auf die verschiedenen angeschlossenen Häuser übernahm. In diesem zweiten Fall mußte aber die nach außen auftretende Firma die Fracht-, Verpackungs- und Versicherungskosten, welche auf den Teil der Ware fielen, die sie selbst behalten wollte, auch selbst bezahlen. Sie durfte also wenn sie z. B. ein Viertel der Gesamtmenge für eigene Zwecke zurückbehielt, nur drei Viertel der insgesamt entstandenen Kosten für Fracht, Verpackung und Versicherung den anderen Firmen in Preise einkalkulieren.

Ähnliche Konsequenzen zeigten sich auch im ersten Falle. Bei einem Verkauf innerhalb derselben Wirtschaftsstufe durften damit nunmehr nur noch die reinen Warenkosten in Rechnung gestellt werden. Nach Kommentaren von *Thiemann* durften dabei nicht einmal die Erhöhungen der Fracht- und Versicherungsspesen berücksichtigt werden, denn sie gehörten nicht zum eigentlichen Einkaufspreis im betriebswirtschaftlichen Sinne, wie schon an anderer Stelle betont worden ist ⁷.

Hatte also ein Weber aus irgend welchen Gründen von einer anderen Weberei in nicht handelsüblicher Art besondere Waren gekauft, so durfte er auf diese besonderen Waren bei einem Weiterverkauf an den Großhandel keinen Aufschlag berechnen, da seine Weberei für diese Waren bereits selbst die Großhandelsstufe darstellte. Lieferte er dagegen diese Waren direkt an den Einzelhandel, so konnte eine Preiserhöhung vorgenommen werden, da in diesem Falle ein zweimaliger Verkauf in derselben Stufe nicht vorlag.

⁷ Thiemann, Das Spinnstoffgesetz, S. 141.

Im Laufe der Zeit haben sich dann auch hier verschiedene Unklarheiten ergeben, besonders im Bezug auf die Frage, wer unter bestimmten Umständen als die Person anzusehen war, die sich in unzulässiger Weise in die Verteilung eingeschaltet hatte, resp. wer eigentlich zum Einkaufspreis weiter verkaufen mußte. Hatte z. B. ein Grossist A einen dringenden Bedarf an bestimmten Waren, und bat er einen anderen Großhändler B um sofortige Lieferung dieser Ware, so entstand natürlich sofort die Frage, welcher von den beiden Grossisten die Ware zum Einkaufspreis weitergeben mußte. An sich hatten sich beide in nicht zulässiger Weise in die Verteilung eingeschaltet, der Grossist A zwischen Großhandel und Einzelhandel, der Grossist B, sofern er die Bitte von A erfüllte, zwischen Industrie und Großhandel. Da es sich hier aber um eine Gefälligkeit handelte, fand dieser Fall in der Praxis von selbst eine Lösung, da unter normalen Umständen der zum Einkaufspreis weiterverkaufen mußte, welcher eine solche Gefälligkeit in Anspruch nahm. In unserem Beispiel also der Großhändler A.

Lagen aber die Verhältnisse umgekehrt, d. h. bat ein Grossist einen anderen Großhändler ihm einen Posten Waren abzunehmen, wenn er diesen z. B. aus saisonbedingten Gründen nicht absetzen konnte, dann mußte der erste Großhändler zum Einkaufspreis weiterverkaufen, also der Grossist, welcher in der gleichen Stufe weiterverkaufte.

Die Praxis der Gerichte ging sogar soweit, daß es unter gewissen Umständen selbst keine Rolle spielte, wenn der Kettenhandel innerhalb derselben Stufe nicht preisverteuernd wirkte. Es konnte sich damit niemand darauf berufen, daß der Kettenhandel zu keiner Verteuerung der Ware geführt hatte, da der Abnehmer bei einem anderen Lieferanten ohnehin den gleichen Preis hätte bezahlen müssen. Damit sollte vermieden werden, daß sich z. B. zwei Großhändler in die Gewinnspanne teilten, oder der eine dem anderen eine Vergütung gewährte, die vom tatsächlichen Verkaufspreis abgezogen wurde. Entscheidend wurde damit allein die Bestimmung, daß die Ware zum Einkaufspreis weitergegeben werden mußte, sobald es sich um einen Verkauf durch Personen handelte, die sich in nicht handelsüblicher Weise in die Verteilung eingeschaltet hatten.

Es war für Industrie und Handel zweifellos sehr angenehm, daß durch das Spinnstoffgesetz wieder einigermaßen klargestellt worden war, welche Bestimmungen für die damalige Situation allgemein noch galten. Im Hinblick auf die zahlreichen Anordnungen und Bekanntmachungen des Reichskommissars für die Preisüberwachung, war es für die Mehrzahl der Unternehmer nicht leicht, sich durch das Labyrinth der Spinnstoffgesetzgebung durchzufinden. Ganz allgemein brachten insofern die Bestimmungen des § 17 des Spinnstoffgesetzes eine Klärung von früher bestehenden Zweifelfragen und in gewissen Punkten eine Erleichterung. Die Preisberechnung nach dem Wiederbeschaffungspreis blieb nach wie vor verboten. Die neuen Preisvorschriften setzten indessen auch keine Preise fest, sie bestimmten weiterhin nur die Grenzen der Preisbildung, welche nicht überschritten werden durften, wenn sich ein Kaufmann nicht schweren Strafen aussetzen wollte.

⁸ Entfällt.

Die Preisstopverordnung und ihre Konsequenzen für die Textilwirtschaft

Nachdem der erste Vierjahresplan das Problem der Beseitigung der Arbeitslosigkeit in überraschend kurzer Zeit gelöst hatte, sollte durch einen zweiten Vierjahresplan die „wirtschaftliche Unabhängigkeit des deutschen Volkes auf allen Gebieten gesichert werden“. Mit der Durchführung dieses Planes wurde Ministerpräsident Göring beauftragt.

Am 23. Oktober ermächtigte Göring Gauleiter Wagner die Preisbildung der deutschen Wirtschaft nach Maßgabe eines noch zu bestimmenden Gesetzes zu bearbeiten.

Dieses Grundgesetz wurde am 29. Oktober 1936 unter der Bezeichnung: „Gesetz zur Durchführung des Vierjahresplanes; Bestellung eines Reichskommissars für die Preisbildung“ im Reichsgesetzblatt veröffentlicht. Gauleiter Wagner bekam dabei die Aufgabe zugewiesen, als Reichskommissar für die Preisbildung die Preise für Güter und Leistungen jeder Art, insbesondere aber für alle Bedürfnisse des täglichen Lebens zu überwachen. Er übernahm damit alle bisher den obersten Reichsbehörden auf dem Gebiete der Preisüberwachung zugewiesenen Aufgaben und Befugnisse. Er unterstand direkt dem Beauftragten für den Vierjahresplan.

Kurze Zeit darauf erschien im Reichsgesetzblatt die Überleitungsverordnung zum Gesetz vom 29. Oktober 1936 und ein paar Wochen später die Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen vom 26. November 1936 (im Volksmund kurz Stopverordnung genannt). Anschließend erließ der Reichskommissar für die Preisbildung die „Erste Ausführungsverordnung zur Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen“ vom 30. November 1936 (RGBl. I, S. 956), und die „Erste Anordnung über die Wahrnehmung der Aufgaben und Befugnisse des Reichskommissars für die Preisbildung“ vom 12. Dezember 1936, amtlich verkündet im „Reichsanzeiger“ vom 14. Dezember 1936.

Mit diesen Maßnahmen war die Preisbildung in Deutschland auf eine neue Grundlage gestellt worden. Ausgangspunkt für diese Neuordnung war die Preisstopverordnung, welche Preiserhöhungen grundsätzlich verbot und jede Ausnahme von einer Genehmigung durch den Staat abhängig machte.

Wie wir bereits erwähnt haben, bestand zwar in der Textilindustrie in einzelnen wenigen Fällen schon bisher für die Behörden die Möglichkeit, Preisfestsetzungen vorzunehmen. Es kam aber bis jetzt nur selten zu solchen Eingriffen. Durch die Einführung der Stopverordnung erlebte die Textilwirtschaft infolgedessen erstmals einen absoluten Preisstop auf der ganzen Linie. Es war dabei für die ganze Situation bezeichnend, daß der neue Reichskommissar nicht mehr als Preisüberwachungskommissar, sondern als Kommissar für die Preisbildung bezeichnet wurde. Die totale Preispolitik erforderte auch totale Kompetenzen für die Behörden.

Die Verordnung über das Verbot der Preiserhöhung hatte, kurz dargestellt, folgenden Inhalt:

1. Preiserhöhungen für Güter und Leistungen jeder Art, insbesondere für alle Bedürfnisse des täglichen Lebens, für die gesamte landwirtschaftliche, gewerbliche und industrielle Erzeugung und für den Verkehr mit Waren und Gütern jeder Art, sowie für sonstige Entgelte waren verboten.

2. Verträge, die von beiden Vertragspartnern bereits erfüllt waren, blieben von der Preisstopverordnung unberührt.

3. Veränderungen von Zahlungs- und Lieferungsbedingungen zum Nachteil der Abnehmer waren als Preiserhöhungen anzusehen.

4. Soweit aus volkswirtschaftlichen Gründen oder zur Vermeidung von Härten Ausnahmegenehmigungen dringend erforderlich waren, konnten sie nur vom Reichskommissar für die Preisbildung oder von einer von ihm beauftragten Stelle zugelassen werden.

Im zweiten Abschnitt der ersten Ausführungsverordnung zur Stopverordnung wurde dann anschließend bestimmt, daß die durch das Spinnstoffgesetz geregelten Preise nach dem 30. November 1936 keine Erhöhungen mehr erfahren durften.

Das bedeutete mit anderen Worten, daß die Stopverordnung, welche nun vom 1. Dezember 1936 bis zum 12. März 1937 uneingeschränkt in Kraft blieb, die bestehenden Regeln für die Preisermittlung nur dann beeinflußte, wenn deren Anwendung eine Überschreitung des Preisstandes vom 30. November 1936 zur Folge hatte. In einem solchen Falle war der Verkäufer verpflichtet, ohne Rücksicht auf Ursache und Konsequenz, den Stoppreis zu berechnen. Es war nicht erlaubt, selbst eine vom betriebswirtschaftlichen Standpunkt aus noch so notwendige Preiserhöhung vorzunehmen. Wenn bei Unterlassung der Preiserhöhung der Betrieb in Gefahr geriet, und wenn dadurch für die gesamte Volkswirtschaft ein ernster Schaden entstand, so konnte höchstens um eine Befreiung von dem Verbot der Preiserhöhung nachgesucht werden.

Es gab wohl wenig Verordnungen in der deutschen Spinnstoffgesetzgebung, worin die außerökonomischen Bestimmungsgründe der deutschen Wirtschafts- und Preispolitik so deutlich zu Tage treten, wie bei der Stopverordnung vom 30. November 1936. Durch diese Bestimmung ist der Preis in seiner Funktion als Regulator von Angebot und Nachfrage praktisch vollkommen ausgeschaltet worden. Diese Entwicklung war aber unvermeidlich, denn die strukturellen Verschiebungen innerhalb des deutschen Wirtschaftskörpers infolge der ständig steigenden Rüstungsanstrengungen erforderten einen absoluten Preisstop, da die Gefahren eines kumulativen inflationistischen Preisanstiegs immer größer wurden. Ein Zusammenbruch des allgemeinen Preisniveaus mußte unter allen Umständen vermieden werden, da er die baldige Erreichung bestimmter politischer Ziele in Frage stellen, oder doch zu mindest verzögern konnte. Die Aufrechterhaltung und Erweiterung der Rüstungsproduktion war eben die erste Aufgabe aller nationalsozialistischen Wirtschaftspolitik.

Die Stoppreise lagen bis zum 12. März 1937 unabänderlich fest. Sie mußten selbst dann beibehalten werden, wenn z. B. nach dem Stichtag

aus irgendwelchen Gründen Waren zum Verkauf gelangten, welche noch im September disponiert worden waren, wobei ein höherer, als der in der Preisstellung vom 30. November 1936 bei gleichen Waren berücksichtigte Einkaufspreis, bezahlt worden war. Die Preise des Stichtages durften aber auch dann nicht überschritten werden, wenn in einem Betriebe die nach § 17 des Spinnstoffgesetzes anrechnungsfähigen Kosten für diese Waren gestiegen waren.

Die Vorschriften der zweiten Ausführungsverordnung bestimmte in diesem Zusammenhang ausdrücklich, daß diejenigen Verkäufer nicht straffrei ausgehen würden, die vor dem 30. November 1936 oder an diesem Tage Waren zu höheren Preisen verkauft hatten, als dies auf Grund der Preisvorschriften des Spinnstoffgesetzes zulässig war. Nach wie vor wurde dabei der Verkäufer im Rahmen der Strafbestimmungen des Spinnstoffgesetzes belangt. Damit wurde gegen eine bereits in der Praxis verbreitete Ansicht vorgegangen, wonach vor dem Stichtag begangene Zuwiderhandlungen gegen die Vorschriften des Spinnstoffgesetzes durch die Preisstopverordnung praktisch sanktioniert wurden. Es ist interessant festzustellen, daß der Geltungsbereich der neuen Preisvorschriften nach der Stopverordnung in einem ganz bestimmten Punkt im Vergleich zum Spinnstoffgesetz erweitert worden war:

Das Spinnstoffgesetz verbot im Absatz (1) des § 17 dem Verkäufer, im Inlandsverkehr höhere Preise zu fordern oder sich von einem anderen gewähren oder versprechen zu lassen, als er in der Zeit vom 1.—21. März 1934 bei Verkäufen, die der Art, Güte und Menge nach vergleichbar waren, überwiegend erzielt hatte. Der Käufer wurde also von dieser Bestimmung nicht berührt, d. h. er blieb nach dem Spinnstoffgesetz ohne Verantwortung, wenn er einen ihm verlangten unzulässig hohen Preis gewährt hatte. Dieser Fall trat allerdings praktisch naturgemäß meist nur bei dem letzten Verbraucher ein, denn ein Kaufmann hatte im allgemeinen kein Interesse seinen Lieferanten einen höheren Preis zu gewähren, da er den Schaden ja selbst bezahlen mußte⁹.

Das Verbot von Preiserhöhungen nach den Verordnungen vom 26. November 1936 galt nun aber für beide Vertragspartner, also für den Verkäufer und den Käufer. Damit galt die Stopverordnung schlechthin allgemein. Wenn sie sich nun auch ganz besonders gegen jene Erwerber wandte, welche zum Zwecke der Weiterveräußerung mit Gewinn höhere Preise als die zulässigen gewährt oder versprochen hatten, so lag es nunmehr auch in der Absicht der Behörden, auch den Verbraucher zu bestrafen, welcher bewußt höhere Preise bezahlte, um z. B. ein „Hamsterlager“ anzulegen. Damit waren auch die Konsumenten in den Wirkungsbereich der Spinnstoffgesetzgebung mit einbezogen.

Gleichzeitig mit der Veröffentlichung der Stopverordnung wurde nun auch die Organisation der Arbeit der Preisbehörden neu geregelt. Nach der „Ersten Anordnung über die Wahrnehmung der Aufgaben und

⁹ Durch die Tatsache, daß er bei der Preisstellung seiner Artikel nur nach dem Spinnstoffgesetz zulässige Preise berücksichtigen durfte, konnte er den gewährten Mehrbetrag gar nicht auf seinen Verkaufspreis überwälzen.

Befugnisse des Reichskommissars für Preisbildung“ vom 12. Dezember 1936 hatten sich nunmehr grundsätzlich drei Stellen in die Aufgabe der Preispolitik geteilt. Die allgemeinen Maßnahmen für die Preisbildung, sowie die Festsetzung von Preisen, Preisspannen und Zuschlägen jeder Art für das gesamte Reichsgebiet erfolgte durch den Reichskommissar für die Preisbildung selbst. Alle über die Zuständigkeit für diese Tätigkeit bisher geltenden Vorschriften wurden damit aufgehoben. Für die Festsetzung von Preisen, die nur für einen räumlich begrenzten Bezirk von Bedeutung waren, wurden neuartige Behörden gebildet, die sog. Preisbildungsstellen, für deren Organisation in den meisten Ländern die obersten Landesbehörden zuständig waren. Soweit für die Spinnstoffwaren dabei Preisfestsetzungen getroffen werden mußten, wurden sie nach den Vorschriften des Spinnstoffgesetzes und seiner Durchführungsverordnungen vorgenommen.

Mit der Preisüberwachung beschäftigten sich nunmehr die sog. Preisüberwachungsstellen, das Spinnstoffgesetz nannte sie auch Preisstellen. Zuständig für deren Organisation waren in den meisten Ländern die obersten Landesbehörden, in verschiedenen Ländern die Polizeipräsidenten (z. B. Berlin), die Kreisregierungen (Bayern) oder die Behörden für Wirtschaft (Hamburg). Preisbildungs- und Preisüberwachungsstellen sowie das Reichskommissariat für die Preisbildung waren auskunftsberechtigte Personen, d. h. sie konnten jede Auskunft verlangen, nötigenfalls erzwingen. Sie waren zu Amtsverschwiegenheit verpflichtet.

In derselben Verordnung wurde alsdann auch das Strafverfahren neu geregelt. Dabei wurde der § 22 des Spinnstoffgesetzes insofern geändert, als über die Beschwerden gegen Strafverfügungen nicht mehr der Reichswirtschaftsminister, sondern der Reichskommissar für die Preisbildung entschied. Das gleiche galt auch für die Beschwerden, nach § 4 der Verordnung über Preise für ausländische Waren vom 22. September 1934. Sofern es sich um Produktionsbetriebe handelte, lag das Recht zur Schließung solcher Betriebe nunmehr beim Reichskommissar für die Preisbildung. In allen übrigen Fällen waren hingegen die Preisüberwachungsstellen ermächtigt, Geschäfte zu schließen.

Es war vorauszusehen, daß die neuen Bestimmungen der Stopverordnung auf Protest der gesamten Spinnstoffwirtschaft stoßen würden. Ganz besonders die Tatsache, daß Erhöhungen der Rohstoffpreise in den „Kalkulationen“ nicht mehr berücksichtigt werden konnten, führte zu betriebswirtschaftlich ganz unmöglichen Zuständen.

Bereits im März 1937 waren deshalb die Behörden gezwungen, den unbedingten Preisstop wieder zu lockern, nachdem einerseits allgemein die Rohstoffpreise auf dem Weltmarkte gestiegen waren, und andererseits durch die besonderen Verhältnisse die deutschen Importeure gezwungen waren, ihre Einkaufsmärkte zu wechseln, und an Stelle der bisher verwendeten billigen Rohstoffe teurere einzukaufen. Unter dem Druck dieser besonderen Umstände erließ dann der Reichskommissar für die Preisbildung den vielgenannten Runderlaß Nr. 65/37 vom 12. März 1937, welcher, allerdings unter dem Vorbehalt jederzeitigen Widerrufs, die Genehmigung für die Spinnstoffwirtschaft enthielt, die Stopppreise um

den Betrag zu erhöhen, um den sich der tatsächliche Einkaufspreis der Rohstoffe, der Halb- und Fertigwaren, der Hilfsstoffe (nicht Betriebsstoffe) und der Verarbeitungsverlust (Abfall) durch nicht zu vermeidende Umstände erhöht hatte. Diese Genehmigung entsprach damit den Bestimmungen des Absatz (3) des § 17 des Spinnstoffgesetzes. Sie faßte allerdings den Begriff der Hilfsstoffe insofern enger, als z. B. Kohle, Gas, Schmieröle etc. nicht zu den Hilfsstoffen gerechnet werden konnten.

Der Runderlaß 65/37 setzte nun aber die Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen nicht etwa außer Kraft. Der Stopppreis vom 30. November 1936 blieb im Gegenteil weiterhin die neue Basis der Preisbildung. Grundsätzlich durften die neugenehmigten Preiserhöhungen nur auf diesen Stopppreis zugeschlagen werden. Zur Beseitigung der bestehenden allgemeinen Unsicherheit in der begrifflichen Abgrenzung der „Hilfsstoffe“ und der „tatsächlichen Einkaufspreise“, hat dann der Gesetzgeber in der Folge eine Erklärung veröffentlicht, so daß über ihren Inhalt keine Zweifel mehr bestehen konnten.

Hilfsstoffe waren demnach diejenigen Materialien, ohne deren Mitverwendung die Spinnstoffwaren in der beabsichtigten Art und Güte nicht hergestellt werden konnten. Die Betriebsstoffe durften — entgegen der bisher üblichen Ansicht — nicht zu den Hilfsstoffen gezählt werden. Hilfsstoffe waren also z. B. Schlichte, Chemikalien, Stärke und Zutaten usw., während die Betriebsstoffe Kohle, Elektrizität, Gas, Schmieröle etc. umfaßten, also diejenigen Stoffe, die zur Aufrechterhaltung des Produktionsprozesses notwendig waren.

In der Frage des „tatsächlichen Einkaufspreises“ hat der Reichskommissar im Einklang mit der bisherigen Auffassung auch hier wieder darauf hingewiesen, daß die Beschaffungskosten oder mit andern Worten die Nebenkosten der Warenbeschaffung, wie z. B. Fracht, Verpackung und Versicherung nicht zum Einkaufspreis zu zählen waren. Eine Erhöhung dieser Kosten mußte weiterhin von Industrie und Handel getragen werden. In der Frage des Verarbeitungsverlustes handelte es sich wie bisher um den Abfall, welcher bei der Be- oder Verarbeitung von textilen Rohstoffen, Halb- oder Fertigwaren und von Hilfsstoffen erfahrungsgemäß entstand. Gemeint war natürlich auch hier nur der Verlust, nach Abzug des Erlöses aus dem Verkauf von Abfällen oder des Gegenwertes für wiederverarbeitete Abfälle.

Die Möglichkeiten einer Erhöhung des Stopppreises waren also gegenüber denjenigen des Spinnstoffgesetzes wesentlich eingeschränkt. Eine Steigerung nach den Absätzen 3b und 3c des Paragraphen 17 war weiterhin nicht mehr möglich.

Die Preisbildung in der Textilindustrie ist durch diese weitere Entwicklung nicht vereinfacht worden und die Praxis hatte manche Schwierigkeiten sich in der großen Anzahl von Verordnungen, Gesetzen und Runderlassen zurechtzufinden. Grundsätzlich ergab die allgemeine preisrechtliche Situation für den einzelnen Unternehmer nunmehr folgendes Bild:

Es war verboten, andere Preise zu fordern oder sich von einem anderen gewähren oder versprechen zu lassen, als diejenigen, welche am

30. November 1936 für den Verkäufer zulässig waren, zuzüglich den im Runderlaß Nr. 65/37 genehmigten Zuschlägen. Unter keinen Umständen durfte dabei die im Runderlaß Nr. 65/37 gezogene Preisobergrenze überschritten werden. Zulässig waren am 30. November 1936 für einen Verkäufer erstens jene Preise für Spinnstoffwaren, die er an diesem Tage höchstens fordern durfte, und zweitens diejenigen Preise, die unter diesem erlaubten Höchststand lagen. Welche Preise am Stichtage höchstens zulässig waren, ergab sich aus dem § 17 des Spinnstoffgesetzes.

War nun der am 30. November 1936 geforderte Preis aus ganz bestimmten Gründen (Reklameartikel etc.) so niedrig, daß er die Kosten nicht deckte, so mußte der betreffende Unternehmer, bevor er irgend eine Erhöhung dieses Preises vornehmen durfte, einen Antrag an die zuständigen Behörden einreichen. Diese Verpflichtung bestand ganz allgemein, wenn für bestimmte Waren am Stichtag die nach dem Spinnstoffgesetz erlaubte Höchstgrenze noch nicht berücksichtigt worden war. Als Stopppreise galten dabei nicht nur die an diesem Tage erzielten Preise, sondern auch die an diesem Tage rechtmäßig geforderten Preise, sofern der Preisbildung die gesetzlichen Vorschriften zu Grunde gelegt waren. Damit wurden die sog. Stopppreise für die gesamte Spinnstoffwirtschaft eine neue Basis für die Preisbildung, aus welcher heraus ab 12. März 1937 die neuen Verkaufspreise entwickelt werden konnten, allerdings auf eine andere Art und Weise, als dies bis zum 30. November 1936 aus den sogenannten Märzpreisen heraus geschehen war. Abgesehen von all diesen Veränderungen bestand nun aber im Runderlaß Nr. 65/37 — unabhängig von Spinnstoffgesetz und Stopverordnung — auch eine Bestimmung, mit welcher der Gesetzgeber eigentlich über sämtliche bisher geltenden Vorschriften auf dem Gebiet der Spinnstoffwirtschaft hinausgriff. Möglicherweise wollten die Behörden damit auf den Weg ihrer zukünftigen Preispolitik hinweisen. Diese sehr wichtige Bestimmung fand sich im Absatz (3) des Runderlasses Nr. 65/37, vom 12. März 1937, und hatte folgenden Wortlaut:

(3) „In keinem Falle dürfen die Verkaufspreise höher sein als erforderlich ist, um den betriebsnotwendigen Aufwand für Erzeugung und Vertrieb einschließlich einer angemessenen Abschreibung zu decken sowie einen angemessenen Gewinn zu erzielen“.

Schon in der Faserstoffverordnung vom 6. September 1934 war bekanntlich eine sehr ähnliche Bestimmung in die Gesetzgebung eingeführt worden. Sie lautete aber damals noch: „Der Preis darf nicht höher sein als erforderlich ist, um die Selbstkosten zuzüglich einer angemessenen Verzinsung des Kapitals zu decken“. Diese Vorschrift war allerdings in der Neufassung des § 14 der Faserstoffverordnung vom 21. April 1935 nicht mehr rechtskräftig. Sie wurde erst später wieder in das Spinnstoffgesetz und aus diesem in erweiterter Form nunmehr in den Runderlaß Nr. 65/37 übernommen.

Die bisherige Möglichkeit einer Anwendung dieser Vorschrift war jedoch sehr klein, da sie anfangs praktisch nur dazu diente, die nach den bisherigen Bestimmungen errechneten Preise nach unten richtig zu stellen, und da sie nach den Bestimmungen des Spinnstoffgesetzes über-

hauptsächlich nur noch beim Fehlen eines Vergleichspreises zur Preisbildung herangezogen werden durfte. Immerhin war aber durch diese Möglichkeit der Preisbildung, wie wir schon kurz erwähnt haben, ein an sich sehr wichtiger, das gesamte zukünftige Preisrecht beherrschender Grundsatz herausgestellt worden. Industrie und Handel hatten im allgemeinen zu diesem Abschnitt des Runderlasses weitere Erläuterungen erwartet. Diese trafen jedoch vorherhand nicht ein.

Die Anwendung des dritten Absatzes des Runderlasses 65/37 war infolgedessen eine sehr umstrittene Angelegenheit, was schon darauf zurückzuführen war, daß der Begriff der Selbstkosten, nunmehr aufgeteilt in betriebsnotwendigen Aufwand für Erzeugung und Vertrieb, behördlicherseits immer noch keine einheitlich festgesetzte, detaillierte Abgrenzung erfahren hatte. Kommentare in der Textilzeitung bezeichneten als Selbstkosten im Sinne des Runderlasses 65/37 „die für den Betrieb unbedingt notwendigen tatsächlichen Aufwendungen für Roh- und Hilfsstoffe, Halb- und Fertigwaren, ferner den unbedingt notwendigen Aufwand für Gehälter, Löhne, Betriebskosten, Handelsunkosten (ohne Personalsteuern), Verwaltungskosten, ferner die festen und erlösabhängigen Betriebskosten und endlich der Aufwand für die unbedingt erforderliche Instandhaltung der zur Erreichung des Betriebszwecks verwendeten Vermögensgegenstände, soweit diese nicht stillagen“.

Unklar war besonders die Frage, ob und in wieweit Zinsaufwendungen für geliehenes Kapital und für eigene Kapitaleinlagen zu den Selbstkosten im Sinne dieser Bestimmung in der Kostenrechnung berücksichtigt werden konnten.

Die Abschreibungen wurden im allgemeinen dann als angemessen bezeichnet, wenn sie den der Lebensdauer entsprechenden jährlichen Aufwand — gerechnet vom Anschaffungswert der Kapitalgüter — nicht überstiegen. Sonderabschreibungen auf stillgelegte Betriebsanlagen waren nicht gestattet. Was als „angemessener Gewinn“ für die einzelnen Wirtschaftsstufen anzusehen war, konnte im Rahmen der gesetzlichen Vorschriften ebenfalls nicht ohne weiteres beantwortet werden. Hier mußte auf die Eigenart der einzelnen Industriezweige, ihre Stellung am Markte und besonders ihre Risiken im Hinblick auf die Mode Rücksicht genommen werden. Erfahrungsgemäß waren die Gewinnspannen in den verschiedenen Betrieben je nach Gebiet und Absatz sehr verschieden und ließen sich nur schwer in starre Formen und Zahlen kleiden. Dazu kam, daß naturgemäß der Textilfabrikant seine Kosten oft nur sehr schwer zum voraus bestimmen kann. Die Feststellung, ob die vom Unternehmer geforderten Preise den Vorschriften des Absatzes (3) des Runderlasses entsprachen, konnte ein Betriebsleiter praktisch in vielen Fällen erst nach Ablauf des Produktionsprozesses einer bestimmten Ware treffen. Es konnte somit sehr wohl vorkommen, daß die im voraus errechneten Preise in der Zukunft eine Korrektur nach oben oder nach unten erfahren mußten. Deshalb war es auch ein allgemeines Anliegen der Textilfabrikanten, daß der Gesetzgeber diesen ganz besonderen Umständen, welchen die Textilindustrie im speziellen naturgemäß unterstand, Rechnung trug.

Bei der Anwendung des Runderlasses Nr. 65/37 ergab sich alsdann auch noch eine weitere Schwierigkeit mit größerer Auswirkung. An sich war es zulässig, diejenige Steigerung des tatsächlichen Einkaufspreises für Rohstoffe etc. bei der Preisbildung zu berücksichtigen, die sich bei einem Vergleich des Einkaufspreises der Rohstoffe am Stichtage mit einem höheren Einkaufspreis eines späteren Zeitpunktes ergab.

Diese Bestimmung führte in bestimmten Fällen zu ungerechtfertigten Härten gegenüber Industrie und Handel. Waren z. B. für einen Textilbetrieb die Tagespreise der eingekauften Rohstoffe am 30. November 1936 höher als die tatsächlich bezahlten Preise, so war diese Preisdifferenz in den Verkaufspreisen vom 30. November 1936 noch nicht berücksichtigt. Nach dem Wortlaut des Runderlasses Nr. 65/37 durften aber nur Erhöhungen der Einkaufspreise *nach* dem Stichtage zu den Stoppreisen geschlagen werden. Dadurch waren all diejenigen Unternehmer, die kurz vor dem 30. November oder an diesem Tage selbst die Preise neu ermittelt und damit alle Kostenerhöhungen bis zu diesem Termin eingerechnet hatten, gegenüber all jenen Firmen im Vorteil, deren Kalkulationen der einzelnen Artikel um einige Zeit zurück lagen. Zur Vermeidung dieser offensichtlichen Ungerechtigkeit ist dann am 11. Dezember 1937 durch den Runderlaß Nr. 182/37 gestattet worden, daß Preiserhöhungen der Rohstoffe bis zum 30. November in jedem Falle berücksichtigt werden durften.

Waren allerdings aus besonderen Gründen am Stichtage der Kalkulation niedrigere als die tatsächlich bezahlten Rohstoffpreise zu Grunde gelegt, so durften auf dieser Tatsache beruhende Preisunterschiede nicht ohne Genehmigung der Behörden ausgeglichen werden.

Als gegen Ende des Jahres 1937 die Preise einiger Rohstoffe unter den Stand des Jahres 1934 sanken, wurde dann durch die Verordnung für Preisbildung in der Spinnstoffwirtschaft vom 9. Dezember 1937 (RGBl. I, S. 1351) bestimmt, daß die nach dem Spinnstoffgesetz gebildeten Preise um den Betrag zu senken waren, um den sich der tatsächliche Einkaufspreis der Rohstoffe, der Halb- und Fertigfabrikate oder der Hilfsstoffe ermäßigte. Damit wurde die Spinnstoffwirtschaft verpflichtet im bezeichneten Fall die Preise vom Monat März 1934 wenn nötig auch zu unterschreiten.

Diese Verordnung schloß den Kreis der allgemeinen Preisvorschriften der Spinnstoffwirtschaft. Zur Erläuterung und Auslegung der bisher dargestellten und noch geltenden Vorschriften sind dann im Laufe der Jahre eine größere Anzahl von Erlassen herausgegeben worden, von welchen einige auch allgemeine Bedeutung hatten. Sie fielen jedoch im wesentlichen in die Kriegszeit und sollen deshalb gesondert besprochen werden.

Die allgemeinen Preisvorschriften am Anfang des Jahres 1938 bestanden damit aus einer ganzen Menge ineinandergreifender Bestimmungen, die für sich allein überhaupt nicht anwendbar gewesen waren. Die Märzpreise 1934 bildeten den Ausgangspunkt. Sie brauchten in der Regel nicht unterschritten zu werden und durften in bestimmten Fällen erhöht werden; dies allerdings nur dann, wenn Kostenminderungen

anderer Art zum Ausgleich der beabsichtigten Erhöhungen nicht vorhanden waren. Die so ermittelten Preise waren mit den durch die Stopoverordnung festgelegten Stoppreisen vom 30. November 1936 zu vergleichen. Dabei mußten die nach dem Spinnstoffgesetz ermittelten Preise auf den Stopppreis herabgesetzt werden, sofern sie höher als jene waren. Seit dem 12. März 1937 konnten dann wiederum u. a. höhere Rohstoffkosten in der Preisbildung berücksichtigt werden. Es wurde aber weiterhin vorausgesetzt, daß alle Kostenverminderungen irgendwelcher Art in vollem Umfange verrechnet werden mußten. Lagen Kostenerhöhungen, welche berücksichtigt werden durften, gegenüber den Märzpreisen nicht vor, oder waren sie mit Kostenminderungen in vollem Umfange verrechnet worden, so mußten danach noch verbleibende inzwischen erniedrigte Rohstoffkosten bei der Preisbildung berücksichtigt, d. h. also in diesem Falle von den Märzpreisen abgezogen werden.

Es ist leicht einzusehen, daß die Anwendung all dieser Vorschriften für die Praxis erhebliche Schwierigkeiten bedeutete. Wenn auch die notwendigen betriebswirtschaftlichen Ausrechnungen und die richtige Beurteilung der juristischen Fragen für Betriebe mit ordentlichen Kalkulations- und Rechnungsabteilungen ohne große Mühe möglich waren, so stellten sie doch für die Mehrzahl der Kleinbetriebe eine wachsende Belastung dar.

Andererseits begegnete auch die ordnungsmäßige Preisüberwachung vielen Hindernissen. Die zunehmende Entfernung von der Vergleichszeit ließ oft Zweifel entstehen, ob bestimmte Waren mit früher hergestellten Waren vergleichbar waren oder ob sie als neue Produkte angesehen werden durften. Für Industrie und Handel bedeutete diese zweite Möglichkeit die interessantere Variante, da in diesem Falle eine größere Freiheit in der Preisbildung bestand. Dazu kam, daß sich die doppelte Vergleichszeit auf die Dauer als sehr ungünstig erwies, was schon allein durch die Tatsache bedingt war, daß die erste Vergleichszeit in eine Periode fiel, wo einheitliche Kostenrechnungen und Preisaufzeichnungen gesetzlich noch nicht vorgeschrieben waren.

Es ist deshalb nicht verwunderlich, daß aus vielen Kreisen schon damals die Forderung nach einer neuen Spinnstoffgesetzgebung auf einer vollkommen neuen Grundlage laut wurde. Sie fand ihre hauptsächliche Ursache in dieser Problematik der Vergleichbarkeit der Preise, auf welche wir im dritten Teil unserer Arbeit noch näher eingehen werden.

Die Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen

Es lag im Wesen der nationalsozialistischen Wirtschaftspolitik, daß sich der Bedarf der öffentlichen Hand zu einem sehr wichtigen Bestandteil der gesamten volkswirtschaftlichen Nachfrage entwickelte. Ausrüstung, Führerbauten, Autobahnen, Straßen- und Wohnungsbauten und die textile Ausrüstung für Verwaltung und politische Organisationen waren wohl die wichtigsten Gebiete, auf denen der Staat und die Partei als Auftraggeber in Erscheinung traten. Durch die Entwicklung der

allgemeinen politischen Lage wurde dabei das öffentliche Auftragswesen für Rüstungen immer mehr in den Vordergrund gedrängt. Diese Tatsache stellte die Preisbehörden vor neue Probleme. Bei dem immer größer werdenden Anteil des öffentlichen Sektors innerhalb des gesamten Wirtschaftskörpers erlangte das Preisniveau der öffentlichen Aufträge eine ganz besondere Bedeutung. Der Preis eines öffentlichen Auftrages beeinflusste wohl zunächst nur das wirtschaftliche Ergebnis des unmittelbaren Auftragnehmers. Bei guten Gewinnen wurde aber dieser in die Lage versetzt, seinerseits seinen Lieferanten gute Preise zu gewähren, und auf diesem Wege pflanzte sich die Wirkung bis zu den Rohstoffproduzenten fort.

Durch diese Effekte auf die vorgelagerten Märkte ergaben sich wiederum Rückwirkungen auf die Preise der Güter, die dem privaten Bedarf dienten. Damit beeinflusste die Preispolitik der öffentlichen Auftraggeber, sofern der Umfang der Aufträge groß genug war, das allgemeine Preisniveau. Erfahrungsgemäß erstreckten sich diese Einflüsse nicht etwa nur auf die Preise für Lieferungen und Leistungen, sondern auch auf die Löhne. Durch die Veränderungen des allgemeinen Lohnniveaus ergaben sich dann wiederum Rückwirkungen auf das allgemeine Preisniveau.

Dieses Problem wurde naturgemäß besonders nach Erreichung der Vollbeschäftigung akut. Wir haben zwar am Beispiel der Textilindustrie selbst sehen können, daß schon bei relativ starker Unterbeschäftigung in einzelnen Industriezweigen inflationäre Preisauftriebstendenzen eintreten können, je nach dem sich aus der wirtschaftlichen oder politischen Situation heraus Engpässe in den entsprechenden Grundstoffindustrien ergeben. Diese Erscheinungen stehen aber in keinem Verhältnis zu den inflationären Tendenzen, welche sich in einer vollbeschäftigten Wirtschaft ergeben, wenn der Staat seine öffentlichen Aufträge weiterhin vergrößert. Dank der theoretischen Analysen von *J. M. Keynes* wissen wir heute, daß solche öffentlichen Investitionen eine Vergrößerung des nominellen Volkseinkommens bewirken können, die weit über das Ausmaß der ursprünglichen Investitionserhöhung hinausgeht¹⁰.

In dieser Situation befand sich nun die deutsche Wirtschaft nach *Mandelbaum*¹¹ in den Jahren 1936/37. Vom ökonomischen Standpunkt aus hätten in diesem Moment alle öffentlichen Aufträge an die Industrie zurückgestellt werden sollen, da in diesem Zeitpunkt die Vollbeschäftigung in Deutschland faktisch erreicht war. Die politischen Zielsetzungen der Machthaber ließen aber eine solche Änderung des öffentlichen Auftragsbestandes nicht zu. Es begann im Gegenteil ein ausgesprochener Wettbewerb um bestimmte Produkte, da die einzelnen Beschaffungsstellen auf die Erfüllung ihrer „Soll-Ziffern“ bedacht blieben.

¹⁰ Vgl. dazu *J. M. Keynes*, Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes, ins Deutsche übersetzt von Fritz Waeger, Berlin 1952.

¹¹ *Mandelbaum*, An Experiment in Full Employment, Controls in the German Economy, 1933—1938. Auch *Balogh* stellt in „The National Economy of Germany“, in *Economic Journal* 1938, fest, daß 1937 die relativ friedliche Arbeitsbeschaffungspolitik auf Grund der steigenden Nachfrage in der Konsum- und Investitionsgüterindustrie zu Ende ging.

Diese Dringlichkeit der Nachfrage und die fühlbare Knappheit an Arbeitskräften führten infolgedessen auch in der Privatindustrie zu einem Kampf um Arbeiter und Facharbeiter. Es ist heute bekannt, daß schon damals übersteigerte Lohnzahlungen in recht bedenklichem Umfange aufgetreten waren und daß die daraus entstehenden unterschiedlichen Lohnrelationen zu einer wirtschaftlich ungünstigen Verteilung des Produktionsfaktors Arbeit geführt haben. Inflationäre Konsequenzen waren unter diesen Umständen unvermeidlich.

Schon früh waren deshalb Bestrebungen im Gange, das Verfahren der Vergabung öffentlicher Aufträge zu regeln. Eine solche öffentliche Regelung war allerdings nicht nur aus diesen ökonomischen Erwägungen heraus, sondern auch im Hinblick auf sozialpolitische Überlegungen unbedingt erforderlich.

Öffentliche Stellen wirtschafteten mit Geldern, die sie selbst nicht verdient hatten wie die privaten Auftraggeber, sondern die sie zur Verfügung gestellt bekamen. Infolgedessen brachten unangebrachte Großzügigkeit, Unwirtschaftlichkeit oder Verluste, sofern sie von der Öffentlichkeit „entdeckt“ wurden, immer eine gewisse Unzufriedenheit mit sich, die sich die „Partei“ schon aus Prestigegründen nicht leisten wollte.

Die ersten Vorschriften für die Beschaffung des öffentlichen Bedarfs erschienen in der Form der sog. „Verdingungsordnungen für Leistungen, ausgenommen Bauleistungen“, welche allgemein unter der Abkürzung VOL bekannt waren.

Die allgemeinen Bestimmungen der VOL regelten in ihrem ersten Teil die Art der Vergabung von Aufträgen. Im Anfang bildeten dabei die öffentlichen Ausschreibungen die Regel, daneben bestanden aber auch die Möglichkeiten der beschränkten Ausschreibung und in Ausnahmefällen der sog. freihändigen Vergabung. Im Laufe der Zeit ist allerdings aus der Ausnahme die Regel geworden. Der Grund dafür lag hauptsächlich darin, daß der allmählich wichtigste Teil des öffentlichen Bedarfs, die Rüstungsaufträge, aus Gründen der Geheimhaltung und anderen Erwägungen eine öffentliche Ausschreibung nicht mehr zuließ.

Im zweiten Teil der VOL wurde das Ausschreibungsverfahren in allen Einzelheiten behandelt. Danach mußten Aufträge an fachkundige, leistungsfähige und zuverlässige Bewerber zu angemessenen Preisen vergeben werden, wobei grundsätzlich der Wettbewerb die Basis bilden sollte. Im Prinzip waren feste Preise zu vereinbaren. Ließ sich die Angemessenheit der Preise anhand von Selbstkostenrechnungen nachprüfen, so mußten diese mit dem Angebot angefordert werden.

Die Erfahrungen der folgenden Jahre zeigten aber, daß die VOL den an sie gestellten Anforderungen nicht gewachsen war, was auf zwei grundsätzliche Schwierigkeiten zurückzuführen war. Erstens bestand die große Gefahr, daß sich die öffentlichen Stellen zu Nachfragemonopolen entwickeln und so eine erhebliche wirtschaftliche Macht erlangen konnten, deren Mißbrauch von einem sozialen Gesichtspunkt aus schädlich sein konnte. Verschiedene Verfehlungen dieser Art sind dann auch vorgekommen. Noch größere Schwierigkeiten bestanden indessen im umge-

kehrten Falle, und zwar dann, wenn nicht handelsübliche Güter für einen ganz speziellen Bedarf benötigt wurden. Besonders hier wurde eine Sonderregelung dringend notwendig, da der Preisstop bei diesen Gütern ohnehin schon schwer anzuwenden war, weil zum großen Teil überhaupt keine Vergleichsmöglichkeiten bestanden. Daneben führten aber auch die laufenden Änderungen der Herstellungsweise gewisser Güter, die oft erzwungene Produktionsausweitung sehr oft zu einer starken Veränderung der Kostenstruktur, sodaß die Stoppreise einerseits zu großen Verlusten, in anderen Fällen aber wieder zu übermäßigen Gewinnen führten¹². Es wurde deshalb zu einer dringenden Notwendigkeit, die Methode der Preisbildung auf Basis eines Stoppreises durch eine Regelung zu ersetzen, welcher ein tragbares Verhältnis zwischen Preisen und Kosten zu Grunde lag.

Durch die Verkündung der „Richtlinien für die Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen“ und der „Leitsätze für die Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten bei Leistungen für öffentliche Auftraggeber“, beide vom 15. November 1938, wurde dann behördlicherseits versucht, diese Lücke zu schließen.

Die „Richtlinien für die Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen“ (RPÖ) gaben den einzelnen öffentlichen Auftraggebern Anweisungen wie die Preise für staatliche Aufträge an unmittelbare Auftragnehmer zu bilden waren. Grundsätzlich bestanden durch diese Vorschriften für den Auftragnehmer weder Pflichten noch Rechte; es wurde betont, daß sich diese Bestimmungen ausschließlich an den Auftraggeber richteten. Ferner wurde durch die neuen Vorschriften die bisherige Preisgesetzgebung in keiner Weise beeinflusst. Das Spinnstoffgesetz, die Stopverordnung und der Runderlaß Nr. 65/37 etc. bildeten weiterhin die Grundlage der allgemeinen Preisbildung. Der Preis, der nach diesen Vorschriften zulässig war, blieb damit weiterhin der höchstzulässige Preis. Er wurde nur dann von den Behörden nicht anerkannt, wenn er ihnen aus irgendwelchen Gründen nicht mehr volkswirtschaftlich gerechtfertigt d. h. praktisch einfach zu hoch, erschien. In diesem Falle mußte er eine Anpassung nach unten erfahren, und zwar auf Grund der Kalkulationsvorschriften der „Leitsätze für die Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten bei Leistungen für öffentliche Auftraggeber“. (LSÖ).

Der Titel schon ließ dabei erkennen, welcher Grundsatz dabei zur Basis der neuen Preisermittlung wurde. Dieser Grundsatz stellte zwar, wie die bisherigen Untersuchungen gezeigt haben, für die Textilindustrie nichts absolut Neues dar. Bereits in drei Fällen hatte bekanntlich die Möglichkeit bestanden, von dem bestehenden Prinzip der Preisbildung auf Basis eines Vergleichspreises abzuweichen, um eine Kalkulation auf Grund der Selbstkosten vorzunehmen, erstmals in der Faserstoffverordnung, dann im Spinnstoffgesetz, wobei allerdings neben der Berücksichtigung der reinen Selbstkosten nur eine angemessene Verzinsung des Kapitals gestattet worden war, und schließlich im Runderlaß Nr. 65/37,

¹² Es ist in diesem Zusammenhang zu beachten, daß das Problem der Kriegsgewinne bereits akut wurde und sich immer mehr zu einem sozialpolitischen Problem entwickelte.

wo neben einer angemessenen Abschreibungsmöglichkeit auch ein angemessener Gewinn in den Verkaufspreisen der Waren einkalkuliert werden durfte. Diese Möglichkeiten einer Preisfestsetzung dienten aber nicht im eigentlichen Sinne der Preisbildung, sondern mehr der Schaffung einer Preisobergrenze und der Vermeidung eines ungerechtfertigten Gewinns für den Fall, daß der Preis der Vergleichszeit im Verhältnis zum allgemeinen Preisniveau zu hoch war. Als Kalkulationsgrundlage waren sie praktisch nur in jenen Ausnahmefällen vorgesehen, wo die Preisbildung auf der Basis eines Vergleichspreises nicht möglich war. Für die Selbstkostenberechnung nach dem Runderlaß Nr. 65/37 fehlten nun weiter aber alle in Details gehende Angaben, nach welchen Grundsätzen die Preisbildung auf Basis der Selbstkosten vorgenommen werden durfte. Verschiedenen Rundschreiben des Preisbildungskommissars war dann zu entnehmen, daß diese Art der Preisbildung nach den allgemeinen „Grundsätzen der Kostenrechnung“ vom 16. Januar 1939 gerichtet werden müsse. Jene Kostenrechnungsgrundsätze stellten jedoch nur sehr weit gefaßte Rahmenbedingungen einer einheitlichen Kostenrechnung dar, die in der Folge durch den individuellen Erfordernissen der einzelnen Wirtschaftsgruppen entsprechende Richtlinien ergänzt werden sollten. Da diese aber vorderhand nicht erschienen, griff die Praxis der Einfachheit halber bei Preisberechnungen nach Absatz (3) des Runderlasses Nr. 65/37 auf die Grundsätze der LSÖ zurück, obwohl diese in einigen Punkten von den oben erwähnten Kostengrundsätzen abwichen.

Ein kurzer Blick auf die LSÖ in unserem Anhang genügt uns um zu erkennen, daß der Unterschied gegenüber der bisherigen Gesetzgebung in der Frage der Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten ganz beträchtlich war. Man realisierte plötzlich die außerordentliche Sorgfalt, welche die deutschen Preisbehörden dem Problem der Analyse der Selbstkosten schenkten, und ein eingehender Vergleich mit der bisher verfolgten Methode der Preisbildung läßt gleichzeitig auch die neue Richtung der deutschen Preispolitik recht augenscheinlich werden. Allmählich setzte sich ein neues Prinzip auch in der Textilindustrie durch, nachdem es im Baugewerbe und den anderen wirtschaftlichen Sektoren „mit Erfolg“ durchgeführt worden war. Es war eine Preispolitik, welche den tatsächlichen Einkaufspreis der Rohstoffe zur Grundlage der Preisbildung machte, wobei auf diesem Preis für jeden Betrieb individuell bestimmte feste „Spannen“ für die Verarbeitung und den Vertrieb zugeschlagen werden durften. Immerhin beschränkte sich diese Entwicklung vorderhand auf das öffentliche Auftragswesen. In Bezug auf die allgemeine preisrechtliche Situation hatte die LSÖ somit nur den Zweck, volkswirtschaftlich ungerechtfertigte Gewinne zu vermeiden. Ihre Aufgabe deckte sich in diesem Sinne weitgehend mit derjenigen des Runderlasses Nr. 65/37, vom 12. März 1937.

Die Grundlage der in der LSÖ vorgeschriebenen Kostenrechnung bildete der sog. Werkstoffverbrauch (im Einzelhandel: Wareneinkaufspreis). Aus Werkstoffen und Fertigungskosten ergaben sich die Herstellungskosten, aus den Herstellungskosten, zuzüglich der Verwaltungs- und Vertriebskosten die Selbstkosten. Hinzu trat nun ein kalkulatorischer Gewinnzuschlag. Das Ergebnis war der Selbstkostenpreis. Im

Rahmen dieser Kostengruppen waren ferner bestimmte „Sonderkosten“ auszuweisen, auf die gleich noch näher eingegangen werden soll.

Rein schematisch ergab sich also folgender Aufbau der Kalkulation:

	Werkstoffe	
+	Fertigungskosten	Fertigungslöhne
		Fertigungsgemeinkosten
	Herstellungskosten	
+	Verwaltungs- und Vertriebskosten	
		evtl. in getrennten Zuschlägen
	Selbstkosten	
+	Kalkulatorischer Gewinn	
	Selbstkostenpreis	
	plus Sondereinzelkosten	
	Verkaufspreis	

Diese Aufteilung wurde noch dadurch weiter verfeinert, daß jeder Betrieb verpflichtet war, die Selbstkosten nach Kostenarten, Kostenstellen und Kostenbeträgen getrennt zu erfassen und zu verrechnen. Es blieb dabei dem Unternehmer überlassen, ob diese Erfassung und Verrechnung im Rahmen der Buchhaltung (Betriebsbuchhaltung) oder im Rahmen einer besonderen Selbstkostenrechnung vorgenommen wurde. Die wichtige Bedingung war in allen Fällen nur die Einheit des Rechnungswesens für die Kalkulation. Daraus ergab sich für die Textilindustrie insofern eine Umstellung ihres Rechnungswesens, als die bisher allgemein angewendete Zuschlagskalkulation in kumulativer Form nunmehr im Sektor der öffentlichen Aufträge durch eine Kalkulation in selektiver Form ersetzt werden mußte¹³.

Durch die Analysierung und Differenzierung der einzelnen Kostenteile fanden nun viele bisher ungeklärte Fragen der bestehenden Spinnstoffgesetzgebung endlich ihre Beantwortung. In dieser Hinsicht stellten die Bestimmungen der LSÖ auch für den privaten Sektor eine Erleichterung und Vereinfachung der Preisbildung auf Basis der Selbstkosten dar.

Im Gegensatz zum Spinnstoffgesetz und seinen Ergänzungsverordnungen, welche die Einsetzung des tatsächlichen Einkaufspreises vorschrieben, sprach z. B. der § 14 der LSÖ sehr eindeutig vom „Einstandspreis“. Damit konnten zum Einkaufspreis alle Beschaffungskosten, wie Fracht, Verpackung, Porto etc. zugeschlagen werden. Andererseits mußte aber der Auftragnehmer beim Einkauf alle geschäftlichen Vorteile zu Gunsten des Auftraggebers wahrnehmen, d. h. die erzielten Mengenrabatte, Preisnachlässe, Skonti, Gutschriften für Treue-, Jahres- oder Umsatzrabatte, selbst Vergütungen für zurückgesandte Verpackung etc. bei der Ermittlung des Einstandspreises berücksichtigen. In der Frage der Fertigungslöhne war besonders auf die Abgrenzung zwischen

¹³ Das bedeutet mit anderen Worten, daß z. B. die allgemeinen Unkosten nunmehr in Fertigungs-, Verwaltungs- und Vertriebskosten getrennt aufgeführt werden mußten, usw.

Fertigungs- und Hilfslöhnen nach einheitlichen Gesichtspunkten zu achten, wobei grundsätzlich der Kalkulation die tariflichen Zeit- und Akkordlöhne zu Grunde zu legen waren. In Bezug auf die Gemeinkosten wurde eine Mindestgliederung in Fertigungs-, Verwaltungs- und Betriebsgemeinkosten gefordert. Nach Möglichkeit sollte jedoch noch eine weitere Gliederung dieser Gemeinkostenarten erfolgen (z. B. Fertigungsgemeinkosten in Kosten für Zuschneiderei, Näherei, Büglerei etc.).

Auch die Frage der Abschreibungen wurde nach den Bestimmungen der LSÖ neu geregelt. Diese wurden nunmehr nach vollkommen neuen Grundsätzen vorgenommen, wobei steuerliche und handelsbilanzmäßige Gesichtspunkte unberücksichtigt blieben.

Es ist weiter interessant festzustellen, daß das gewöhnliche Kundenrisiko „Delkredere“ nicht in die Kostenrechnung einbezogen werden durfte. Die Möglichkeit, daß der öffentliche Auftraggeber seinen Verpflichtungen in irgendeinem Falle nicht nachkommen würde, wurde überhaupt nicht in Betracht gezogen. Für eine Preisrechnung bei Lieferanten an privatwirtschaftliche Abnehmer war hingegen die Berücksichtigung des Kundenrisikos weiterhin zulässig.

Wie bereits erwähnt, konnten nunmehr auch verschiedene Kosten als sog. „Sonderkosten“ in die Kalkulation einbezogen werden. Der öffentliche Auftraggeber legte im allgemeinen besonderen Wert auf den getrennten Ausweis solcher Sonderkosten wie z. B. Umsatzsteuer, Vertreterprovisionen, besondere Risiken, Lizenzgebühren, besondere Entwicklungs- und Entwurfskosten (z. B. Forschungen etc.).

Sehr willkommen war auch die Möglichkeit der Berücksichtigung eines kalkulatorischen Gewinns. Grundsätzlich wurde auch hier versucht, den Gewinn auf eine angemessene Höhe zu begrenzen und jeden Konjunktur- und Kriegsgewinn auszuschalten. Auf der anderen Seite sollte aber auch das Interesse des Unternehmers an einer rationellen Führung seines Betriebes aufrecht erhalten werden. In erster Linie konnte eine angemessene Verzinsung des im Unternehmen arbeitenden betriebsnotwendigen Kapitals (Eigen- und Fremdkapital) berücksichtigt werden, wobei allerdings der Zinssatz Anwendung finden mußte, welcher der effektiven Verzinsung langfristiger Reichsanleihen entsprach; ferner auch die auf diesen Zins entfallenden Ertragssteuern mit Ausnahme der Einkommens- und Gewerbeertragssteuer. Im weiteren durfte auch das Unternehmerwagnis, bestimmte Ausfuhrförderungszulagen und öffentliche Spenden, soweit sie sich in angemessener Höhe befanden, in den kalkulatorischen Gewinn mit einbezogen werden.

Wie wir ferner sehen können, war der Unternehmerlohn als ein Bestandteil der Selbstkosten aufgefaßt, womit diese längst aufgeworfene Frage endlich ihre gesetzliche Beantwortung gefunden hatte.

Mit diesen wenigen Hinweisen auf einige Probleme, die durch die LSÖ ihre grundsätzliche Lösung gefunden haben, können wir uns hier begnügen. Die gesamten Vorschriften der LSÖ sind in unserem Anhang aufgeführt und können jederzeit dort nachgeschlagen werden.

Für die private Textilindustrie brachten sie, abgesehen von den kalkulationstechnischen Vorteilen im Zusammenhang mit dem Absatz (3)

des Runderlasses Nr. 65/37 nichts grundsätzlich Neues, denn die Preisbildung auf Basis eines Vergleichspreises blieb weiterhin die Grundlage aller Preisbildung.

Immerhin trug aber die allgemeine politische und wirtschaftliche Entwicklung dazu bei, daß die Bestimmungen der RPÖ und LSÖ für die gesamte Preisbildung allmählich immer mehr an Bedeutung gewannen. Diese Tendenz konnte sich allerdings nicht ungestört weiter durchsetzen, da die gesamte deutsche Preispolitik durch den Ausbruch des Krieges ein neues Gesicht bekam.

Die „kriegsverpflichtete“ Preisbildung

Es ist zum Verständnis des Folgenden nützlich, wenn wir uns die allgemeine preisrechtliche Situation in der Textilindustrie nochmals kurz vor Augen führen. Einerseits galten in der Textilwirtschaft zwei Preisstopverordnungen, welche einem inflationären Preisanstieg vorbeugen sollten, wobei die Stoppreise unter bestimmten Umständen überschritten werden durften. Sofern ein Vergleichspreis nicht zu ermitteln war, bestand andererseits die Möglichkeit den Verkaufspreis auf Grund der Selbstkosten festzusetzen. In Ermangelung der entsprechenden Richtlinien der Fachverbände konnten dabei vorderhand die Kalkulationen nach den Vorschriften der LSÖ gerichtet werden.

Unsere bisherigen Untersuchungen haben uns weiter gezeigt, daß dieses System von Preisvorschriften den praktischen Anforderungen nicht in allen Teilen genügen konnte, und daß schon vor Kriegsausbruch Bestrebungen im Gange waren, die deutsche Preispolitik auf eine vollkommen neue Grundlage zu stellen. Diese Bestrebungen wurden besonders aus jenen Kreisen unterstützt, welche immer wieder auf die einseitige Wirkungsweise der bestehenden Gesetzgebung hinwiesen. Diese Einseitigkeit hatte nach dieser Auffassung ihren hauptsächlichsten Grund in dem ausgesprochen antiinflationären Charakter aller bisherigen Preispolitik. Sämtliche preisrechtlichen Vorschriften hatten in erster Linie den Zweck, inflationären Preistendenzen entgegen zu wirken, und es war infolgedessen unvermeidlich, daß das gegenwärtige System bei einem allfälligen Rückgang der Kosten auf die Preisbildung ohne Einfluß bleiben mußte.

Tatsächlich hatte der Preisstand vom 30. November 1936 nach Auffassung weiter Wirtschaftskreise preisrechtlich quasi eine Sanktion erfahren, sodaß sich niemand verpflichtet fühlte bei einem Sinken bestimmter Kostenteile (abgesehen von Rohstoffkosten) den Verkaufspreis seiner Waren zu senken¹⁴.

Ein für die Friedenszeit vorgesehener Entwurf einer neuen Preisordnung auf Basis der Selbstkosten war bereits im Sommer 1939 fertiggestellt. Seine friedensmäßige Durchführung war aber infolge des Kriegsausbruchs nicht mehr möglich. Dagegen soll das Prinzip dieses Entwurfs

¹⁴ Vgl. Tabellen Seite 108 und 109.

in relativ wenig veränderter Form als Abschnitt 4 über Kriegspreise in die Kriegswirtschaftsverordnung vom 4. September 1939 (RGBl. I/39, S. 1609) aufgenommen worden sein.

Der Grundsatz der kriegsbedingten Preisbildung war im § 22 der Kriegswirtschaftsverordnung zusammengefaßt und hatte folgenden Wortlaut:

§ 22

Preise und Entgelte für Güter und Leistungen jeder Art müssen nach Grundsätzen der kriegsverpflichteten Volkswirtschaft gebildet werden.

Diese paar wenigen Worte bildeten das Grundpreisgesetz. Sie verpflichteten jeden einzelnen Kaufmann und Industriellen zur ständigen Prüfung seiner Preise. Während bisher nur die bestehenden Preisvorschriften eingehalten werden mußten, oder die Stopppreise nicht überschritten werden durften, wurde hiermit die gesetzliche Verpflichtung ausgesprochen, jeden Preis auf einer kriegswirtschaftlich gerechtfertigten Höhe zu halten, selbst wenn Preisstopverordnung oder andere fachliche Preisvorschriften einen höheren Preis grundsätzlich zuließen. Das bedeutete praktisch ganz einfach, daß jede Firma verpflichtet war, so billig und so gut wie möglich zu produzieren. Damit wurde die persönliche Verantwortung des einzelnen Unternehmers in der Frage der Preisbildung wesentlich erhöht.

Eine besondere Stellung nahmen dabei die Preise ein, die in Anwendung der RPÖ und LSÖ bei Lieferungen und Leistungen für öffentliche Auftraggeber gefordert wurden. Sie waren grundsätzlich unbedenklich, entsprachen also in jedem Falle den Anforderungen einer kriegsverpflichteten Wirtschaft. Eine Ausnahme war nur dann zu machen, wenn ein auf Grund der LSÖ errechneter, langfristig vereinbarter Preis unangemessen wurde, d. h. wenn z. B. in der Zwischenzeit durch die Größe des Auftragsvolumens etwa eine Kostendegression eingetreten war. Solche Fälle kamen indessen nur selten vor, da im allgemeinen bei Aufträgen im Rahmen der LSÖ Festpreise mit Fristen von durchschnittlich 3 Monaten abgeschlossen wurden, sodaß derartige Entwicklungen rechtzeitig bei der nächsten Auftragserteilung berücksichtigt werden konnten. Grundsätzlich war dabei der Unternehmer verpflichtet von sich aus den öffentlichen Auftraggebern entsprechende Preissenkungen anzubieten.

Es gab allerdings einen sehr interessanten Fall, in welchem der Unternehmer von einer solchen freiwilligen Preissenkungspflicht befreit war. Und zwar dann, wenn es sich um einen durch den Reichskommissar für die Preisbildung genehmigten sog. Einheits- oder Gruppenpreis¹⁵ handelte. Hier war den Unternehmern bewußt eine Chance gegeben, Leistungsgewinne zu erzielen.

Es ist zweifellos der Mühe wert, auf diesen Versuch einer Einführung des stimulierenden Profitgedankens in ein planwirtschaftliches System näher einzugehen.

¹⁵ Auf Grund eines Erlasses des Beauftragten für den Vierjahresplan vom 6. November 1941, Mitt. Bl. d. Rf. Pr. I/42 S. 66.

Nach Ziffer 8 der RPÖ mußte bei der Vergebung von Aufträgen durch mehrere Auftraggeber in der Regel ein einheitlicher Preis zur Anwendung gelangen. Ein individueller Preis, welcher sich nach den spezifischen Kosten eines Betriebes richtete, war nur dort zulässig, wo die Bildung eines Einheitspreises nicht möglich war. Die bisherigen Erfahrungen zeigten aber, daß die Verhältnisse in der Praxis meistens umgekehrt lagen, d. h., daß der größte Teil des Wehrmachtsbedarfs zu tatsächlichen Kostenpreisen eingekauft wurde. Das lag zum großen Teil daran, daß viele Aufträge an solche Firmen gegeben werden mußten, die in ihrer Art für derartige Lieferungen gar nicht eingerichtet waren. Wenn eine Firma der Lebensmittelbranche sich auf die Herstellung von Fallschirmen umstellen mußte, so entstanden dadurch notgedrungen Kosten, welche durch den allgemein gültigen Marktpreis eines Fallschirmes unmöglich gedeckt werden konnten. In solchen Fällen war für eine gewisse Übergangszeit die Bildung von Kostenpreisen unumgänglich. Der Umstand aber, daß schon früh solche Kostenpreise in zahlreichen Fällen bewilligt wurden, hat dann dazu beigetragen, daß auch später noch lange Zeit solche Kostenpreise weiterhin genehmigt wurden, obwohl die Bildung eines einheitlichen Marktpreises an sich ohne Schwierigkeiten möglich gewesen wäre. Es ist dabei verständlich, daß die Unternehmer dieser Entwicklung in der Regel gleichgültig gegenüberstanden. So lange ihnen sämtliche Kosten ersetzt wurden, hatten sie natürlich kein Interesse, irgendwelche Maßnahmen zu treffen, um ihre Kosten zu senken; ganz besonders dann nicht, wenn sie ihren Gewinn in Prozentsen zu den Fabrikationskosten zuschlagen durften, denn dann wurde ihr Profit immer größer, je höher ihre Herstellungskosten waren. Dieser letzte Fall führte effektiv dazu, daß ein Unternehmer, welcher versuchte billiger zu arbeiten, sich selbst schädigte. Im Hinblick auf diese recht un erfreulichen Zustände hat dann in der Folge der Staat mit allen Mitteln versucht, eine Lösung dieses Problems zu finden. In erster Linie mußte auf irgendwelche Art und Weise der Unternehmer selbst daran interessiert werden, seinen Aufwand an Rohstoffen und Arbeitsstunden einzuschränken.

Im November 1941 entwickelten alsdann der Reichskommissar für die Preisbildung zusammen mit dem Reichsminister für Munition und dem Oberkommando der Wehrmacht, ein System von

Einheits- und Gruppenpreisen

welches auf eine Anregung des Munitionsministers zurückging. Die Grundsätze dieses Systems wurden in einem Erlaß des Reichsmarschalls zusammengefaßt und im Mitteilungsblatt des Reichskommissars für die Preisbildung veröffentlicht. Das Prinzip dieser neuen Methode war folgendes:

Für alle Produkte, deren technische Entwicklung bis dahin im wesentlichen abgeschlossen war, wurden alle Kosten der bisher an der Herstellung dieser Produkte beteiligten Werke untersucht und miteinander verglichen. Der Preis wurde alsdann auf der Kostenstruktur eines gut arbeitenden Betriebes ausgerichtet. Dieser Preis galt dann für alle Produzenten gleichmäßig als sog. Einheitspreis. Durch diese Methode

wurde erreicht, daß der Unternehmer, welcher mit wenig Unkosten arbeitete, die Möglichkeit hatte, einen Gewinn zu erzielen, denn es bestand in einem solchen Falle keine gesetzliche Verpflichtung, den Preis den gesenkten Kosten anzupassen, oder den sog. Übergewinn an die Behörde abzuführen.

Waren nun die Verhältnisse der verschiedenen Anbieter einer bestimmten Ware so unterschiedlich, daß ein Einheitspreis aus technischen Gründen nicht eingeführt werden konnte, so wurden mehrere Preisgruppen gebildet. In diesem Falle wurden dann die zum billigsten Preise liefernden Unternehmen besonders berücksichtigt. Damit wurde dem ökonomischen Grundsatz entsprochen, die Aufträge bei den am wirtschaftlichsten arbeitenden Betrieben zusammen zu fassen. Sämtliche Gewinne, bei Anwendung der Einheits- oder der Gruppenpreise sollten als stimulierendes Agens wirken, um die Produktivität im Rahmen des öffentlichen Auftragswesens zu erhöhen. Die Umstellung der individuellen Kostenpreise auf Einheits- und Gruppenpreise wurde von einem „Arbeitsstab“ vorgenommen, der sich aus Vertretern des Oberkommandos der Wehrmacht, des Reichskommissars für die Preisbildung und dem Reichsminister für Bewaffung und Munition zusammensetzte. Die Beschaffungsstellen der Wehrmacht bereiteten dabei in Zusammenarbeit mit den Preisprüfungsstellen der Wehrmacht und den Fachreferaten des Preiskommissariats die Kostenvergleiche vor. Der „Arbeitsstab“ setzte alsdann die Preise fest, in der Regel ohne vorherige Verhandlung mit den einzelnen Unternehmern.

Wenn mehrere Preisgruppen zu bilden waren (in der Textilindustrie hatte sich z. B. die Bildung von fünf Preisgruppen als notwendig erwiesen), entschied der öffentliche Auftraggeber über die Einstufung der einzelnen Unternehmen in die verschiedenen Preisgruppen, sofern nicht schon der „Arbeitsstab“ diese Einstufung selbst vorgenommen hatte. Den Produzenten stand dabei immer die Möglichkeit offen, in die niedrigste Preisgruppe einzutreten. Sie konnten dann gleichzeitig von den Vorteilen dieser Preisgruppen profitieren (Befreiung von der Pflicht zur Gewinnabführung an den Staat, Bevorzugung bei der Verteilung der Aufträge etc.), weshalb von dieser Möglichkeit auch vielfach Gebrauch gemacht worden ist.

Nach dieser Abschweifung in die Sphäre des öffentlichen Auftragswesens, können wir uns nun wieder der weiteren Entwicklung der Preispolitik im privaten Sektor zuwenden.

Die fortschreitende Umstellung der deutschen Wirtschaft auf eine Kriegswirtschaft war naturgemäß von einem starken inflationären Preisdruck begleitet. Die außerordentlichen Anstrengungen in der Aufrüstung führten zu einem immer größer werdenden Mißverhältnis zwischen dem monetären Angebot und der monetären Nachfrage nach Waren. Das Problem des sog. Kaufkraftüberhanges wurde immer akuter. Die effektive Konsumnachfrage wurde zwar durch Steuern so weit wie möglich vermindert. Die Entwicklung zeigte aber, daß, wenn die Kriegsteuer nicht noch wesentlich weiter erhöht wurde, und nicht auch die mittleren und relativ kleineren Einkommen scharf erfaßt wurden, dem

knappen Angebot an Gütern immer noch eine viel zu große Nachfrage gegenüberstand. Die Stabilität des Preisniveaus war dabei besonders dadurch schwer gefährdet, daß der Preisdruck gewöhnlich schon in der ausgesprochenen Bereitschaft der Konsumenten zu finden war, einen höheren Preis zu gewähren, nur um in den Besitz der sehr begehrten Ware zu kommen. Indessen waren natürlich auch die Unternehmer daran interessiert, bei dem gesunkenen Umsatz ihrer Verbrauchsgüter, wenigstens einen Teil ihres friedensmäßigen Gewinns durch entsprechende Preiserhöhungen zu sichern.

Abgesehen davon hatten aber die Preiserhöhungen nicht nur diesen spekulativen Charakter. Die größeren Transportumwege, die Überstunden, die teureren Rohstoffe etc. führten zu unvermeidlichen Preiserhöhungen, die der allgemeinen politischen Lage zuzuschreiben waren. Für die deutschen Preisbehörden waren nun diese tendenziellen Erscheinungen eine große Sorge, denn sie waren sich natürlich über die große volkswirtschaftliche Bedeutung eines stabilen Preisniveaus vollkommen im Klaren. Die Stabilität der Preise bildete erfahrungsgemäß eine Grundlage für das allgemeine Vertrauen der Bevölkerung in die ganzen wirtschaftlichen Verhältnisse. Wurde dieses Vertrauen durch größere inflationistische Preisanstiege erschüttert, so bestand die große Gefahr, daß in Erinnerung an die galoppierende Inflation der Zwanzigerjahre, der wirtschaftliche Leistungswille rapid nachlassen und die ganze Kriegskonjunktur in einen kumulativen Zerfallprozeß übergehen würde.

Unter diesen Umständen ist es nicht verwunderlich, daß das Preiskommissariat der Entwicklung einzelner Preise seine ganz besondere Aufmerksamkeit schenkte, besonders nachdem festgestellt worden war, daß die Gewinnlage der Unternehmen im allgemeinen im ersten Kriegsjahr recht gut war. Abgesehen von einer zunehmenden Zahl der offenen Verstöße gegen die allgemeine Preisordnung, wurde dabei festgestellt, daß viele Unternehmer begonnen hatten ihre verbleibenden Rohstoff- und Warenkontingente in ergiebigster Weise zu verarbeiten. Das bedeutete, daß sie ihre Produkte mit kriegswirtschaftlich ungerechtfertigten Kosten belastet hatten, um damit einen höheren Gewinn zu erzielen¹⁶.

Ganz allgemein setzte sich eine neue Tendenz durch, nur noch solche Waren zu verkaufen, welche einen größtmöglichen Gewinn garantierten. Dadurch verschwanden die einfachen Stapelwaren vom Markte oder sie wurden so „umständlich“ verarbeitet, daß sie teurer verkauft werden konnten. Darüber hinaus wurde auch festgestellt, daß die den Waren zugrundeliegenden Qualitäten sich verschlechtert hatten, ohne daß diese Verschlechterung in der Preisstellung ihre Berücksichtigung fand.

Gegen diese Tendenzen der indirekten Umgehung der bestehenden Preisordnung gingen die Behörden auf zwei von einander unabhängigen Wegen vor.

¹⁶ In der Konfektion trat das z. B. dann ein, wenn eine Firma ein bestimmtes Hauskleid nicht mehr in der gewohnten einfachen Aufmachung auf den Markt brachte, sondern mit Litzen, Rüschen und Schleifen versah und dem ganzen Kleid einen verteuern den Schnitt zu Grunde legte, etc.

Erstens wurden im Reichswirtschaftsministerium die vorbereitenden Arbeiten zur Veröffentlichung von Grundsätzen für die Produktion standardisierter Spinnstoffwaren aufgenommen. Am 5. April 1940 erschien alsdann das Ergebnis dieser Arbeiten in Form der „Anordnung über die Herstellung von Standardwaren auf dem Gebiet der Spinnstoffwirtschaft“. Standardwaren im Sinne dieser Verordnung waren „genormte Spinnstoffwaren“, die, bei möglichst billiger Herstellung in allen Stufen, eine völlig einwandfreie Qualität aufweisen und zu bestimmten Preisen an die Konsumenten abgegeben werden mußten. Grundsätzlich bestimmte der „Sonderbeauftragte für die Spinnstoffwirtschaft“, welche Waren als Standardwaren produziert werden mußten. Die Zahl der standardisierten Waren wurde während des Krieges mehrmals erhöht und die entsprechenden Bewirtschaftungsvorschriften in verschiedenen Ergänzungsverordnungen den Anforderungen einer kriegsverpflichteten Wirtschaft angepaßt. Im Anschluß an diese Maßnahme setzte dann der Reichskommissar für die Preisbildung, für die als Standardwaren produzierten Spinnstoffwaren jeweils die entsprechenden Festpreise oder obere Preisgrenze fest. Fixe Preise wurden allerdings nur in den wenigsten Fällen durchgesetzt; in der Regel kannten die Preisvorschriften im Rahmen der Standardwarenverordnung nur höchst zulässige Preise oder feste Aufschläge resp. obere Aufschlagsgrenzen, die nicht überschritten werden durften.

Da aber die Preisbestimmungen die allgemeine preisrechtliche Situation in keiner Weise berührten, mußten die Behörden auch in preispolitischer Hinsicht Schritte gegen diese indirekte Umgehung der bestehenden Preisordnung unternehmen.

Im Runderlaß Nr. 37/40 vom 3. April 1940 wies der Reichskommissar für die Preisbildung nochmals ausdrücklich darauf hin, daß jede Verschlechterung der Leistung, jede Überwälzung nicht zulässiger Kosten-erhöhungen auf die Abnehmer, sowie jede Veränderung der Zahlungs- und Lieferungsbedingungen zum Nachteil der Warenempfänger als ein Verstoß gegen die bestehenden Preisvorschriften betrachtet werden müsse und unter keinen Umständen weiter geduldet werden könne. Derselbe Runderlaß enthielt dann auch die für die gesamte Spinnstoffwirtschaft wichtige Bestimmung, daß alle Preise, die vor dem ersten September 1939 auf freiwilliger Basis oder auf Grund besonderer Preissenkungsaktionen unter den Stopppreis gesenkt worden waren, ohne Ausnahmegenehmigung nicht mehr erhöht werden durften.

Damit war praktisch nur noch der gesenkte Preis vom 1. September 1939 volkswirtschaftlich gerechtfertigt im Sinne des § 22 der Kriegswirtschaftsverordnung. Gleichzeitig wurde aber durch diese Bestimmung auch das gesamte Preisniveau in der Textilwirtschaft weitgehend fixiert, da eine vor dem 1. September 1939 eingetretene, kalkulierbare, aber nicht ausgenützte Möglichkeit einer Preiserhöhung nicht mehr berücksichtigt werden konnte, es sei denn mit Hilfe einer Ausnahmegenehmigung. Die Auswirkung des Runderlasses Nr. 37/40 kam damit im Bereich der Spinnstoffwirtschaft derjenigen einer allgemeinen Stopverordnung gleich. Das führte zur interessanten Tatsache, daß die Spinnstoffindustrie praktisch einen dritten Preisstop erlebte.

Durch die „Anweisungen zur Durchführung der §§ 22 ff. der Kriegswirtschaftsverordnung im Bereich der Reichsgruppe Industrie“ vom 11. März 1941 wurde allerdings behördlicherseits ausdrücklich betont, daß Preise, die auf Grund der Bestimmungen der Kriegswirtschaftsverordnung gesenkt worden waren, wieder auf ihren alten Stand erhöht werden durften, sofern dies nach den Grundsätzen einer kriegsverpflichteten Volkswirtschaft zu verantworten war. Diese Bestimmung galt somit für alle Preise, die nach dem 1. September 1939 gesenkt worden waren. Die Unternehmer hatten dadurch die allerdings beschränkte Möglichkeit, ihre Preise den jeweiligen Verhältnissen von Produktion und Kosten „anzupassen“, ohne ständig die Preisbehörden fragen zu müssen. Immerhin kann auch hier nicht genug darauf hingewiesen werden, daß die Beweglichkeit der Preisbildung infolge des lebhaften Interesses des Staates an sinkenden Preisen relativ klein war.

Besonders die Frage des Gewinns stand hierbei im Mittelpunkt aller staatlichen Kritik, zweifellos schon deshalb, weil der Gesetzgeber bis zu diesem Zeitpunkt immer noch keine klare Lösung dieses Problems gefunden hatte.

Das eindeutige Zeichen für eine Preissenkung war nach Ansicht der Behörden ein unangemessen hoher Gewinn. Was war aber als unangemessen hoch zu bezeichnen? Anhaltspunkte waren entweder die vom Reichskommissar für Preisbildung festgesetzten Gewinnrichtpunkte¹⁷ oder der Gewinn der Friedensjahre, soweit damals die Preisbildung nach den Grundsätzen der freien Konkurrenz erfolgt war.

Unproduktive Betriebe waren grundsätzlich verpflichtet, ihre Gewinne zu reduzieren. Unter Umständen wurde solchen Betrieben überhaupt kein Gewinn oder sogar ein Verlust vorgeschrieben, da durch die harten Anforderungen des Krieges der normale Leistungsgrad verhältnismäßig hoch festgesetzt worden war.

Hatte nun ein Unternehmer dem Preissenkungsgebot der Kriegswirtschaftsverordnung zu wenig Rechnung getragen und war dabei ein sog. Übergewinn entstanden, so war dieser Übergewinn an die Preisüberwachungsstelle abzuführen. Diese Abführungspflicht erstreckte sich auf alle Gewinne dieser Art, die nach dem 1. September 1939 erzielt worden waren. Indessen traf sie nur für vergangene Abschlüsse zu, voraussehbare zukünftige Gewinnmöglichkeiten, die über einen „kriegsverpflichteten und angemessenen“ Gewinn hinaus gingen, waren grundsätzlich durch eine Preissenkung auszugleichen. War nun mit Bestimmtheit zu erwarten, daß einem Betrieb nur für sehr kurze Zeit ein unangemessen hoher Gewinn zufallen würde, so konnte im Einvernehmen mit der Preisbildungsstelle der alte Preis beibehalten werden. Die gleiche Möglichkeit bestand auch dann, wenn ein Preis aus technischen Gründen nicht mehr weiter gesenkt werden konnte, wie z. B. bei Automaten-

¹⁷ Die Höhe des Gewinns richtete sich hierbei in der Regel nach der Größe des betriebsnotwendigen Kapitals und des Umsatzes eines Unternehmens, wobei im letzteren Falle die Prozentsätze je nach dem Verhältnis zwischen Kapital und Umsatz verschieden waren. Angesichts der steigenden Kriegslasten wurden diese Richtpunkte am 4. Dezember 1942 stark gekürzt.

artikeln. Nicht zuletzt fand auch der Fall eine entsprechende Berücksichtigung, wo der Unternehmer durch eine Senkung seiner Preise ein sehr starkes Ansteigen der Nachfrage erwarten mußte, welche er von vorn herein unmöglich befriedigen konnte, also bei Gütern mit einer hohen Nachfrageelastizität. Hier mußte in erster Linie eine Beunruhigung der Konsumenten verhindert werden¹⁸.

Der Übergewinn war dabei stets ohne Aufforderung an das Reich zu überweisen.

Bei der Bestimmung ihres Gewinnes haben nun viele Unternehmer die Grundsätze der LSÖ als Basis gewählt, da der Gesetzgeber im Runderlaß Nr. 21/40 vom 15. Februar 1940, der sich mit der Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen nach den Vorschriften der Kriegswirtschaftsverordnung befaßte, noch der Meinung war, daß der nach der LSÖ ermittelte Gewinnsatz im allgemeinen als kriegswirtschaftlich angemessen im Sinne des § 22 der Kriegswirtschaftsverordnung angesehen werden könne.

Demgegenüber sagte aber schon der Runderlaß Nr. 135/40 vom 6. November 1940 in dieser Frage:

„Es muß angenommen werden, daß jeder Angehörige der deutschen Wirtschaft weiß, wann ein Preis zu hoch ist, und daß er sich darüber klar ist, daß die Kriegsverhältnisse es regelmäßig nicht gestatten, bei der Frage, ob ein Gewinn normal oder angemessen ist, die in Friedenszeiten üblichen und erlaubten Maßstäbe anzulegen, daß der Krieg vielmehr von jedem erhebliche Opfer verlangt“.

In der zweiten Durchführungsverordnung zum Abschnitt IV der Kriegswirtschaftsverordnung vom 8. Dezember 1940 hat dann der Gesetzgeber in analoger Weise nochmals ausdrücklich darauf hingewiesen, daß der Krieg „jedem Deutschen eine besondere Verantwortung gegenüber seinem Volke auferlegt und wirkliche Opfer von ihm verlangt“.

Damit ist sehr geschickt die ganze Verantwortung in dieser Frage dem Unternehmer in die Schuhe geschoben worden. Dem Staat stand ja die Möglichkeit immer offen, die Kalkulationen der einzelnen Unternehmer unter die Lupe zu nehmen. Waren dabei die zu Grunde gelegten Gewinnspannen zu hoch, d. h. entsprachen sie nach dem praktisch undefinierbaren und sehr dehnbaren Begriff der „Angemessenheit“ nicht den Anforderungen einer kriegsverpflichteten Wirtschaft, so bestanden für die Machthaber ja ausgedehnte Möglichkeiten, den „schuldigen“ Unternehmer zur Rechenschaft zu ziehen.

Die Einführung der Kriegswirtschaftsverordnung neben der allgemeinen Spinnstoffgesetzgebung bedeutete naturgemäß eine weitere Komplikation der ganzen preisrechtlichen Situation in der Textilindustrie. Vielfach wurden die bestehenden gültigen Preisvorschriften einfach nicht mehr übersehen oder nicht richtig verstanden, und diese weit verbreitete Unsicherheit erschwerte sowohl den einzelnen Firmen die Preisermittlung, als auch den Preisbehörden die Preisüberwachung. Ganz

¹⁸ In der Folge wurde dieses Problem durch ein weitgehendes Rationierungssystem gelöst.

abgesehen davon trugen in vielen Fällen die sehr verallgemeinernden Vorschriften den kriegsbedingten, individuellen Erfordernissen einzelner Industriezweige zu wenig Rechnung, sodaß ihre Anwendung als Grundlage der Preisbildung immer problematischer wurde.

Dort, wo die Neubildung der Preisvorschriften als notwendig angesehen oder von den Beteiligten ausdrücklich gewünscht wurde, führte deshalb das Preiskommissariat nach und nach Teilregelungen in Form von „Sondervorschriften“ für bestimmte Wirtschaftszweige durch. Diese „Sondervorschriften“ traten ganz oder teilweise an die Stelle der bestehenden Preisvorschriften. Im allgemeinen bezogen sie sich auf die verschiedenen Mitglieder einer Fachgruppe der gewerblichen Wirtschaft, nur in seltenen Fällen auf einzelne Waren. In der Regel gliederten diese „Sondervorschriften“ die Preisbildung in Werkstoffkosten und bestimmte Kostensätze für Verarbeitung und Vertrieb, wobei die Werkstoffkosten zum tatsächlichen Einkaufspreis eingesetzt werden durften.

Die Kostensätze für die Verarbeitung waren in verschiedenen Formen festgesetzt, soweit als möglich wurden für alle Kostenarten ein höchst zulässiger Kostensatz bestimmt. In vielen Fällen konnten aber die Lohnkosten in Prozenten auf die Werkstoffkosten zugeschlagen werden. Die Sätze wurden dabei den Vergleichspreisen entnommen und auf die tatsächlichen Kosten abgestimmt. Die Vertriebskosten wurden regelmäßig in Form von höchstzulässigen Prozentsätzen auf den Gesamtbetrag, der sich aus den übrigen Preisbestandteilen ergab, aufgeschlagen.

Bis Ende 1941 sind im Rahmen dieser neuen Bestrebungen ca. 17 Sonderverordnungen erlassen worden, denen im Laufe der Zeit noch viele andere folgten. Es handelte sich dabei um Sonderregelungen für folgende Gebiete der Spinnstoffwirtschaft:

Baumwollspinnerei (Drei- und Vierzylinderspinnerei), Vigogne- und Zweizylinderspinnereien, Grobgarnindustrie, Kammgarnspinnerei, Streichgarnspinnerei, Jutespinnerei und -webereien, Baumwollrohweberei, Tüllgardenweberei, Oberbekleidungsstoffweberei, Zwirnroßhaarstoffweberei, Leinenweberei, Seidenweberei, Reißwollherstellung, Wirkerei und Strickerei, gestrickte Strumpfwaren, Handschuhstoffe und Stoffhandschuhe, Flachstrumpfwirkerei und die Sack-, Plan- und Zeltherstellung.

Neben diesen Sondervorschriften auf den angeführten Gebieten, bestanden aber auch vereinzelte Anordnungen über Mindestpreise, wie z. B. in der Hanfindustrie, der Hartfaser- und Filztuchindustrie.

Besondere Bedeutung hatten diese Mindestpreisbestimmungen in der Veredlungsindustrie, da dieser Wirtschaftszweig weitgehend in Interessenverbänden zusammengeschlossen war. Der Preiskommissar gab allerdings hier nur die prinzipielle Genehmigung, daß die Verbände ihre Mitglieder verpflichten durften, gewisse Preise nicht zu unterschreiten.

Im Einverständnis mit dem Reichskommissar für die Preisbildung hat dann auch der Reichsnährstand für die Erzeugung von Fasern (Flachs, inländische Wolle) Höchstpreise festgesetzt. Entsprechende Preisfestsetzungen wurden anschließend auch von verschiedenen Reichsstellen in zahlreichen Fällen vorgenommen. Besondere Bedeutung erlangten dabei die Bekanntmachungen der „Reichsstelle für Wolle und

andere Tierhaare“ über die Lumpenpreise und der „Reichsstelle für Seide, Kunstseide und Zellwolle“ über die Preise für Zellwollabgänge und Aufschläge beim Verkauf unbearbeiteter und bearbeiteter Kunstseidenabfälle etc.

In der Bekleidungsindustrie wurden Sonderanordnungen für die Herstellung von Herren- und Knabenoberbekleidung erlassen, wobei die neuen Vorschriften eine Ablösung der Bestimmungen des Spinnstoffgesetzes brachten. Danach war für die Preisbildung ein Vergleich mit den Märzpreisen nicht mehr erforderlich. Dies bedeutete für die Bekleidungsindustrie eine wesentliche Erleichterung der Kalkulation, da die Frage der Vergleichbarkeit auch hier zu erheblichen Schwierigkeiten geführt hatte.

Immerhin sahen auch die neuen Preisvorschriften die Ermittlung eines höchst zulässigen Preises vor, der für jeden Betrieb nach bestimmten Richtlinien zu errechnen war. Er setzte sich zusammen aus den Werkstoffkosten, den Fertigungskosten und den Verwaltungs- und Vertriebskosten, einschließlich Gewinn- und Sonderbetriebskosten.

Die Entwürfe über die Preisbildung für Herren- und Knabenbekleidung galten später als Beispiele für spätere Anordnungen auf dem Gebiete der Bekleidungsindustrie.

Im Zuge dieser Neuordnungen der Preispolitik sind dann auch für den Einzelhandel besondere Richtlinien ausgearbeitet worden. Diese enthielten im Prinzip feste prozentuale Höchstaufschläge auf alle Artikel. Um dabei zu vermeiden, daß bei einem Ansteigen der Preise der eingekauften Ware auch der Verkaufspreis in entsprechender Weise erhöht wurde, ist dann später, soweit es sich als notwendig erwies, eine allgemeine oder gruppenweise Kürzung der Aufschläge oder deren Begrenzung auf einem bestimmten Betrag angeordnet worden. Durch dieses System wurde allerdings der Einzelhändler zum einfachen „Tabellenableser“ degradiert, weshalb diese Methode der Preiskontrolle vom Detailhandel nicht sonderlich geschätzt wurde.

Aus diesen wenigen und sehr allgemeinen Hinweisen auf die ersten Reaktionen der Preisbehörden nach Kriegsausbruch, läßt sich die weitere Entwicklung der Spinnstoffgesetzgebung leicht ansehen. Die auseinanderstrebenden Tendenzen führten immer mehr zu einer Auflösung der einstigen Grundvorschriften in zahlreiche Sondervorschriften oder Gruppen- und Einzelpreisfestsetzungen.

Nachdem allmählich die meisten Gebiete der Textilwirtschaft ihre individuellen Preisvorschriften hatten, stellte nun aber das immer noch geltende Spinnstoffgesetz nur noch eine Komplikation der gesamten preisrechtlichen Situation dar. Eine Aufhebung dieses Gesetzes lag damit im allgemeinen Interesse, zumal dadurch zugleich eine weitgehende Angleichung der Spinnstoffgesetzgebung an das allgemeine Preisrecht stattgefunden hätte.

Durch die „Verordnung über das Außerkrafttreten des Spinnstoffgesetzes und seiner Durchführungsverordnungen und anderer Vorschriften auf dem Gebiete der Spinnstoffwirtschaft und der Bekleidungswirt-

schaft“ vom 23. Dezember 1942, wurde alsdann das Spinnstoffgesetz ab 4. Januar 1943 außer Kraft gesetzt.

Damit hatte alle weitere Preisbildung in der Textilindustrie, soweit durch die Sondervorschriften nichts anderes bestimmt wurde, grundsätzlich vom Stopppreis vom 30. November 1936 auszugehen. Irgend eine preisliche Auswirkung hatte sich allerdings aus dieser Vereinfachung der Rechtslage nicht ergeben, da der zur neuen Grundlage gemachte Stopppreis weiterhin nach dem Spinnstoffgesetz zulässig sein mußte.

Wie sich der Gesetzgeber in seinem Runderlaß Nr. 106/42 vom 4. Januar 1943 ausdrückte, hatte die Aufhebung des Spinnstoffgesetzes keineswegs die Bedeutung einer „allgemeinen Amnestie“ und berechtigte keinen Unternehmer, neue Stoppreise vom 30. November 1936 zu ermitteln.

Unter dem Einfluß der immer mehr ins Einzelne gehenden Maßnahmen der Bewirtschaftung in Form einer umfassenden Kontingentierung und Rationierung entwickelten sich schließlich auch die preisrechtlichen Vorschriften in einer Weise, daß sich die wirtschaftliche Tätigkeit eines Unternehmers der Textilwirtschaft allmählich in der Befolgung der vom Staat festgelegten Anweisungen erschöpfte. Unter dem Druck der außerordentlichen militärischen und wirtschaftlichen Anstrengungen auf außenpolitischer Ebene sah sich die deutsche Wirtschafts- und Kriegsführung gezwungen, den gesamten Wirtschaftsprozeß im Rahmen eines gesamtwirtschaftlichen Planes in bestimmte Bahnen zu lenken. Die Tendenzen der zentralen Planung bis ins Kleinste drangen sowohl in der Produktion als auch in der Distribution durch. Die entsprechenden Vorschriften umfaßten sowohl die Preisbildung, so gut wie die Art der Herstellung einer Ware, sie bestimmte die Verwendung der Rohstoffe, die Zusammensetzung der Gewebe, die Qualität und das Mischungsverhältnis der einzelnen in der Fabrikation verwendeten Garne, nicht zuletzt auch die Art der Verpackung und die Aufmachung der verschiedenen Waren.

In wenigen Jahren wurde ein System von Vorschriften und Bestimmungen aufgebaut, mittels welchem die deutsche Textilwirtschaft so gut wie möglich versuchte, den Anforderungen der zivilen Nachfrage im Kriege gerecht zu werden. Dabei wurde die Preispolitik immer mehr ein integrierter Bestandteil eines wirtschaftlichen Gesamtplanes und verlor dadurch zusehends an wirtschaftspolitischer Bedeutung.

Aus der Fülle der Vorschriften im industriellen Teil der Textilwirtschaft erlangten dann besonders zwei Anordnungen eine sehr wesentliche Bedeutung. Einerseits die „Preisoberkalkulation für die Seiden- und Samtindustrie“, andererseits die „Anordnung zur Preisbildung für Gewebe der Baumwoll- und Zellwollweberei“ vom 6. Januar 1943. Beide fanden bis weit über das Kriegsende hinaus ihre praktische Anwendung.

TEIL III

Kritische Betrachtungen

Kurzer Rückblick

Eine kritische Untersuchung der deutschen Preispolitik in der Textilwirtschaft ist ohne Zweifel ein geeignetes Mittel, die Grenzen öffentlicher Preisregelung und Preisüberwachung zu veranschaulichen. Die Erfahrungen der deutschen Preisbehörden sind sehr aufschlußreich, weil die Gefahren und Schwierigkeiten welche sich dem Preiskommissariat im Laufe der Jahre entgegenstellten, durch die Besonderheit der allgemeinen ökonomischen Situation der deutschen Wirtschaft in der Form eines sehr ausgeprägten „Disequilibrium System“ nicht unerheblich verstärkt wurden. Diese Tatsache erleichtert auch die Analyse der ganzen Vorgänge. Die Wahrscheinlichkeit einer Umgehung der staatlichen Regelung der Preise in der einen oder anderen Weise ist naturgemäß dort am größten, wo die Preisfestsetzungen zeitweilig oder dauernd mit der Marktsituation in Widerspruch stehen; sei diese Diskrepanz zwischen Versorgungslage und Nachfrage eine Konsequenz allgemeiner sozialpolitischer Überlegungen, oder die Folge der unerläßlichen Notwendigkeit, daß das Preisniveau als Ganzes vor den Wirkungen einer durch kräftige Erhöhungen des nominalen Einkommens gesteigerten Nachfrage bewahrt bleiben soll. Die Erfolge und Mißerfolge der deutschen Preispolitik treten aber noch aus anderen Gründen an unserem Beispiel besonders deutlich zutage. Grundsätzlich läßt sich nämlich beobachten, daß „die Ausweichneigung im umgekehrten Verhältnis zur Nachfrageelastizität zuzunehmen pflegt, sodaß die Aufgabe der Preisregelung im allgemeinen bei den Gütern des starren Bedarfs am schwierigsten ist, zumal hier im Falle plötzlich eintretender Knappheitserscheinungen am ehesten die Gefahr psychologisch bedingter „Angstkäufe“ und eines durch „Hamstern“ verschärften Preisauftriebs wirksam wird“¹.

Schon unsere Schilderung der Ereignisse auf dem Textilmarkte im Sommer des Jahres 1934 läßt erkennen, daß gerade ein großer Teil der Produkte der Textilindustrie einen Gegenstand relativ starrer Nachfrage darstellen². Dies ist auch eine der Ursachen des im Verhältnis zu anderen Industriezweigen frühen Eingreifens des Preiskommissars, wurden doch bereits im März 1934 die ersten Maßnahmen gegen Preiserhöhungen ergriffen.

1 Schmolders G., Probleme der Preisbeherrschung, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Deutsche Geldpolitik, 1941, S. 218.

2 Nachfolgend aufgeführte Tabellen über die Einkommenselastizität verschiedener Gütergruppen zeigt, daß die Nachfrage nach Textilien verhältnismäßig starr ist, steigen doch bei einer Erhöhung des Einkommens um 10 % die Ausgaben für Textilien um nur 12 %, im Gegensatz zur Gütergruppe „Möbel und Hausrat“, bei welcher bei derselben Einkommenssteigerung die Nachfrage um 20 % zunimmt.

Möbel und Hausrat	2,0	Bekleidung	1,2
Genußmittel	1,6	Heilwesen	1,2
Verkehr	1,5	Ernährung	0,8

Quelle: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, 12. Jg. 1937/38, Heft 1, N. F., S. 26.

Unsere bisherigen Betrachtungen haben uns bereits viele grundsätzliche Probleme und Schwierigkeiten der nationalsozialistischen Preispolitik gezeigt, insbesondere diejenigen im Zusammenhang mit der Anwendung der Methode, der praktischen Durchführung, der Kontrolle und der organisatorischen Probleme der Überwachung des allgemeinen Preisniveaus. Eine Beantwortung der Frage aber, inwieweit die deutsche Preispolitik als ein Erfolg bezeichnet werden kann, kann allerdings auf Grund der bisherigen Ergebnisse unserer Untersuchungen noch nicht gegeben werden, denn zweifellos sind noch einige allgemein-ökonomische Auswirkungen des „volkswirtschaftlich gerechtfertigten Preises“ genauer zu analysieren.

Ausgehend von der Preisbildung auf Basis des Wiederbeschaffungspreises³, haben die deutschen Preisbehörden zunächst Vorschriften im Sinne einer Kalkulation auf Basis eines Vergleichspreises erlassen, welche sich, unter dem Zwang der Entwicklung, tendenziell immer mehr in der Weise veränderten, daß die Preisbildung schließlich an die individuellen Selbstkosten der Unternehmungen anknüpfte. Für den Preis welcher auf letztere Art entstand, hat sich im Laufe der Zeit die Bezeichnung „Kostenpreis“ eingebürgert⁴.

Im dritten Teil unserer Arbeit soll nun der Versuch einer zusammenfassenden Kritik der verschiedenen Formen des „volkswirtschaftlich gerechtfertigten Preises“ unternommen werden, wobei vorerst in zwei Kapiteln auf einige spezifische Probleme der angewendeten Methode eingegangen, und dann im weiteren die Problematik des „Vergleichspreises“ und des „Kostenpreises“ im Hinblick auf deren betriebswirtschaftliche und allgemein ökonomische Auswirkungen genauer analysiert und kritisch beleuchtet werden soll. Abschließend wird dann noch ganz summarisch das Ergebnis unserer Untersuchungen des „nationalsozialistischen Preises“ mit demjenigen verglichen werden, welches uns die klassische Lehre vom liberalen Preis der freien Konkurrenz vermittelt.

Methodische Schwierigkeiten

Die Methode, das allgemeine Preisniveau durch eine unmittelbare Einwirkung auf die Kalkulationen der Unternehmer tief zu halten, stellte für die nationalsozialistischen Preisbehörden aus naheliegenden Gründen eine der wenigen Möglichkeiten dar, deren sie sich mit Rücksicht auf die besondere Situation der deutschen Wirtschaft bedienen konnten. Die unmittelbaren Kontrollen hatten den Vorteil, daß sie eine schnelle und direkte Anwendung erlaubten. Sie versprachen schon aus diesen Gründen einen bestmöglichen Erfolg. Trotzdem stieß schon allein die Anwendung der Methode auf grundsätzliche Schwierigkeiten. Diese bestanden z. B. darin, daß abgesehen von der unvermeidlichen ständig wachsenden Ausbreitung der preispolitischen Regelungen infolge der Interdependenz aller wirtschaftlichen Größen, wesentliche Voraus-

³ Vgl. dazu Wyder E., Der Wiederbeschaffungspreis, Diss. Zürich, 1946.

⁴ Preiser E., Wettbewerbspreis und Kostenpreis, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 6, 1942, S. 107.

setzungen für ein erfolgreiches Funktionieren der Preisbildung auf Basis eines Vergleichspreises in der Praxis nicht gegeben waren.

Betrachten wir zur Veranschaulichung dieser Schwierigkeiten eine kurze Periode aus den Anfängen der Entwicklung. Schon die Einführung des Lohnstops im Jahre 1933 hatte die unvermeidliche Konsequenz, daß die Preiskontrolle in der Folge schon aus sozialpolitischen Gründen nicht mehr zu vermeiden war. Die angewandte Methode des Preiskommissars aber bedingte ihrerseits aus „technischen“ Gründen neue Eingriffe. Wollten die Behörden z. B. kontrollieren, ob sich ein Preis tatsächlich innerhalb der vorgeschriebenen Grenzen bewegte, so mußten sie sämtliche diesem bestimmten Preis zugrundeliegenden Unterlagen zusammensuchen und die entsprechende Kalkulation mit den Kalkulationen gleicher Artikel der Periode vom 1.—21. März 1934 vergleichen. Zur Vereinfachung dieser Arbeit war eine Vereinheitlichung und Normierung des Rechnungswesens eine dringende Notwendigkeit. Bestrebungen in dieser Richtung führten zu einer ganzen Reihe entsprechender Verordnungen und schließlich zur Einführung des bekannten Kontenrahmens für die Geschäftsbuchung in der Textilindustrie vom 15. September 1938, welcher heute noch seine praktische Anwendung findet. Den Anfang nahm diese Entwicklung mit dem Erscheinen der „Zweiten Durchführungsverordnung zum Spinnstoffgesetz“ vom 14. Juli 1936. Hier wurde zum ersten Male eine Mindestgliederung der Kalkulation vorgeschrieben. Diese Gliederung war dabei absichtlich auf ein Minimum beschränkt worden, um den Unternehmern die Möglichkeit zu lassen, eine individuelle, für die Eigenart ihres Betriebes zweckmäßige Kostenaufteilung vorzunehmen, oder weiter auszubauen⁵.

Stellten sich diesen Bestrebungen auch erhebliche organisatorische Probleme entgegen, so waren die auftretenden Schwierigkeiten dadurch noch lange nicht erschöpft. Obwohl z. B. anzunehmen war, daß vor dem März 1934 im allgemeinen die Unternehmer den Preisen ihrer Erzeugnisse ordentliche Kalkulationen zugrundegelegt hatten, mußten die Preisbehörden immer wieder feststellen, daß noch viele Firmen über keinerlei systematische Aufzeichnungen über die Preisgestaltung ihrer Waren verfügten, und daß es noch viele Geschäfte gab, die ihre Preise kritiklos den Preisen der Konkurrenz angepaßt hatten⁶.

Aus dieser Tatsache ergab sich nun aber die überaus bedeutungsvolle Konsequenz, daß für die betreffenden Unternehmer de facto überhaupt keine Möglichkeit bestand, auf legalem Wege eine zulässige Preiserhöhung vorzunehmen. Ihre Gewohnheit, mit Gesamtaufschlägen zu kalkulieren, wurde ihnen nunmehr zum Verhängnis. Der Beweis für die gesetzliche Zulässigkeit der Preiserhöhung konnte von ihnen nicht erbracht werden, da sie die einzelnen Kostenteile ihrer März kalkulationen

⁵ Grundsätzlich mußten die Kostenrechnungen in jener Zeit folgende Mindestangaben enthalten: 1. Werkstoffkosten, 2. Verarbeitungsverlust, abzüglich des Erlöses für verkaufte oder des Gegenwertes für verarbeitete Abfälle, 3. Herstellungslöhne und Sozialbeiträge, 4. sonstige Kosten.

⁶ Vgl. dazu Flottmann E., Das Deutsche Preisrecht, Berlin 1943, S. 422; und Thiemann G., Das Spinnstoffgesetz, Berlin 1936, S. 69.

nur durch Schätzungen ermitteln konnten. Die Kontrollorgane der Preisbehörden waren indessen keine Freunde solcher Schätzungen.

Es liegt allerdings die Vermutung nahe, daß in vielen Fällen solche Unterlagen über die Preisbildung von einzelnen Unternehmern bewußt vernichtet wurden, nachdem das Spinnstoffgesetz eine Kalkulation auf Basis der „Selbstkosten zuzüglich einer angemessenen Verzinsung des Kapitals“ ausnahmsweise zuließ, sofern ein vergleichbarer Preis für eine bestimmte Ware nicht zu ermitteln war. Mit dem Fehlen der Kalkulationsunterlagen wurde natürlich die Vergleichbarkeit zweier Waren sehr erschwert.

In dieser Schwierigkeit lag indessen ein zentraler Punkt der Problematik des „Vergleichspreises“, der in vielen Fällen zu ganz offensichtlichen Ungerechtigkeiten führte, und der, zusammen mit all jenen Komplikationen im Zusammenhang mit der allgemeinen Problematik der Vergleichbarkeit, auf welche wir im nächsten Abschnitt noch näher eingehen werden, wesentlich dazu beigetragen hat, daß die Preisbildung auf Basis des Vergleichspreises immer mehr zu einer Fiktion wurde.

Wenn die deutschen Preisbehörden auch versuchten, durch eine allmähliche Verlagerung des Schwergewichtes der Preisbildungsvorschriften zugunsten des individuellen „Kostenpreises“ diesen Schwierigkeiten entgegenzutreten, so ergab sich daraus im großen und ganzen doch keine Vereinfachung der preisrechtlichen Situation. Wir möchten hier besonders auf einen Punkt hinweisen, dessen grundsätzliche Bedeutung *Thiemann* in seinen Kommentaren unterstreicht⁷.

Die Schwierigkeit lag nach seiner Meinung schon darin, daß erfahrungsgemäß die Preisbildung in der Praxis keine Frage der reinen Kostenrechnung war. Die Preisbildung bezog sich immer auf das Stück einer produzierten Ware, während die Kostenrechnung die Gesamtheit der hergestellten oder verkauften Waren berücksichtigte. Zum besseren Verständnis soll dies an einem elementaren Beispiel erläutert werden:

Angenommen ein Herrenbekleidungsgeschäft hat in einem bestimmten Zeitraum 2000 Anzüge verkauft, wobei 1000 im Einkauf RM 40.—; und 1000 im Einkauf RM 60.— gekostet haben. Hatte der Unternehmer im Laufe des Jahres für den Verkauf total ca. RM 50 000 Unkosten einschließlich einer angemessenen Gewinnspanne, so fielen folglich auf das Stück RM 25.— Unkosten und Gewinn. Die Kostenrechnung würde also pro Stück bei dem einen Artikel $RM\ 40 + RM\ 25 = RM\ 65$, und beim andern $RM\ 60 + RM\ 25 = RM\ 85$ als Verkaufspreis ergeben.

In der Praxis übertrugen nun aber Industrie und Handel die Kostenteile nicht wertmäßig in absolut festen Beträgen auf die Preise der einzelnen Artikel, sondern der Unternehmer schlug die Kostenanteile und den Gewinnanteil in prozentualen Sätzen auf den Einkaufspreis, resp. die Fabrikations- und Materialkosten der einzelnen Produkte. Infolgedessen war der Aufschlag, den z. B. die Handelsbetriebe auf den Einkaufspreis der Waren erhoben, keineswegs mit der eigentlichen Kosten-

⁷ Thiemann G., Das Spinnstoffgesetz Berlin 1936, S. 82 ff.

rechnung identisch, denn auf obiges Beispiel angewendet, ergab sich nunmehr folgendes Bild:

Unkosten + Gewinn	<u>RM 50 000</u>
1000 Anzüge à 40	RM 40 000
1000 Anzüge à 60	<u>RM 60 000</u>
Total	RM 100 000

Unkosten und Gewinn stellten 50 Prozent des Gesamteinkaufspreises dar; der Verkaufspreis der einzelnen Anzüge wurde damit:

$$\text{RM } 40 + \text{RM } 20 = \text{RM } 60$$

$$\text{RM } 60 + \text{RM } 30 = \text{RM } 90.$$

Was wir hier an einem elementaren Beispiel aus dem Handel nachgewiesen haben, galt natürlich in entsprechender Weise für die ganze Textilindustrie im engeren Sinne. Diese Art der Kalkulation war ein Vorgang der Preisbildung. Sie hatte mit der Kostenrechnung im eigentlichen Sinne wenig zu tun.

Durch die Einführung des Kostenpreisprinzips, welche an sich aus der allgemeinen preisrechtlichen Situation heraus unvermeidlich war, trat nun scheinbar eine Verwirrung und Unsicherheit in der Frage der Preisbildung auf. Die Ursache dieser sonderbaren Erscheinung dürfte auch darin zu finden sein, daß insbesondere nach dem Inkrafttreten des Runderrlasses 65/37 eine allgemeine Unklarheit darüber herrschte, welchem der beiden Preisbildungsprinzipien eigentlich der Vorrang einzuräumen war. In diesem Erlaß stand bekanntlich im Absatz 3 die verwirrende Forderung: „In keinem Falle dürfen die Preise höher sein, als erforderlich ist, um den betriebsnotwendigen Aufwand für Erzeugung und Vertrieb einschließlich einer angemessenen Abschreibung zu decken, sowie einen angemessenen Gewinn zu erzielen“. In einer Auslegung des Runderlasses 65/37 vom 20. Juni 1938 (Mitt. Bl. I, Ausgabe A Nr. 16/38) wurde allerdings darauf hingewiesen, daß der betreffende Erlaß eigentlich nur eine Ausnahmegenehmigung von der Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen vom 26. November 1936 darstellte und nur dann Anwendung finden durfte, wenn eine Überschreitung der Stopppreise stattgefunden hatte. Damit war aber wiederum das Hauptgewicht der Preisbildung auf das Vergleichsprinzip gelegt. Bezeichnenderweise hatte aber bereits die praktische Durchführung der Preisbildung auf Basis der Märzpreise zu Erscheinungen geführt, welche den soeben dargestellten sehr ähnlich waren. Denn es war für den „Vergleichspreis“ sehr charakteristisch, daß er sich im Laufe der Entwicklung dem eigentlichen Kalkulationsziel vollkommen entfremdet hatte⁸. Das Verfahren der Anhängung bestimmter Erhöhungen einzelner Kostenelemente in ihrer absoluten Höhe führte dazu, daß z. B. die Preisbestandteile „allgemeine Unkosten“ oder „Gewinn“ erstarrten. Die Konsequenz davon war, daß die hochwertigen Artikel, deren Grundstoffe sich im Preis stark erhöht hatten, nur eine relativ kleine Verteuerung erfuhren, während die billigeren Stapelwaren, selbst bei sinkenden Preisen ihrer Grundstoffe,

⁸ Seischab H., Kalkulation und Preispolitik, Leipzig 1944, S. 168.

verhältnismäßig selten im Preise unter den Vergleichspreis gesunken sind. Diese Entwicklung war bei der bestehenden Spinnstoffgesetzgebung unumgänglich; sie war aber im Hinblick auf ihre sozialpolitischen Auswirkungen sehr unerfreulich, denn nur bei einer prozentualen Zurechnung dieser Preiselemente auf die einzelne Leistung⁹, wurde die billige Konsumware mit den kleineren Kosten- und Gewinnanteilen belastet, als die hochwertige Ware. Die tatsächliche Beobachtung dieser Erscheinung ist mir insbesondere von verschiedenen Seiten des Detailhandels bestätigt worden.

Durch den Erlaß der Kostenrechnungsgrundsätze vom 4. Januar 1939¹⁰ wurde schließlich diesen Schwierigkeiten, soweit sie den „Kostenpreis“ betrafen, einigermaßen erfolgreich entgegengetreten.

Wesentlich komplizierter lagen allerdings die Verhältnisse beim „Vergleichspreis“. Die zunehmende Entfernung vom März 1934 ließ hier Schwierigkeiten entstehen, welche die praktische Durchführung dieser Preisbildungsmethode ernsthaft gefährdeten. Das zentrale Problem lag dabei in der Frage der Vergleichbarkeit der Preise. Die hervorragende Bedeutung, welche dieser Frage im Rahmen der nationalsozialistischen Preispolitik praktisch zukam, zwingt uns, auf diesen problematischen Punkt in einem besonderen Kapitel näher einzugehen.

Das Problem der Vergleichbarkeit der Preise

Die Hauptursache der Problematik der Preisbildung auf Basis eines Vergleichspreises lag besonders in der Tatsache, daß jedem Vergleich der Preise unvermeidbar ein entsprechender Vergleich der Waren vorausgehen mußte. Jeder Unternehmer war folglich gezwungen, zu jedem Produkt, dessen Preis er in irgendeinem Zeitpunkt nach dem 21. März 1934 ermitteln wollte, zunächst die vergleichbaren Erzeugnisse aus der Vergleichszeit ausfindig zu machen. Das Spinnstoffgesetz bestimmte dabei, daß grundsätzlich ein Vergleich „der Art, der Güte und der Menge nach“ vorgenommen werden mußte. Dieser Warenvergleich nach drei verschiedenen Gesichtspunkten stieß nun im Laufe der Zeit auf immer größere Schwierigkeiten.

Auf die Probleme, welche im Zusammenhang mit der Menge entstanden sind, haben wir zwar schon in früherem Zusammenhang hingewiesen, jedoch hat der folgende Punkt zweifellos noch zu wenig Beachtung gefunden.

⁹ Leistung im Sinne des marktreifen Produktes; die Kostenrechnungsgrundsätze haben hierfür den Begriff „Kostenträger“ verwendet. Gegen diesen Begriff spricht aber, daß die zu kalkulierende Leistung nicht nur Kostenträger, sondern zugleich auch Gewinnträger ist.

¹⁰ Die Kostenrechnungsgrundsätze, die die Grundlagen der Kostenrechnungsrichtlinien der Gruppen der Organisation der gewerblichen Wirtschaft bildeten, erfaßten und gliederten die Kosten in Übereinstimmung mit der betriebswirtschaftlichen Kostenlehre nach Kostenarten, Kostenstellen und Kostenträgern und unterschieden 3 Grundformen der Kostenrechnung: die Kostenartenrechnung, die Kostenstellenrechnung und die Kostenträgerrechnung.

Ein Vergleich der Menge war schon deshalb für den Unternehmer von Bedeutung, weil im industriellen Teil der Wirtschaft erfahrungsgemäß Preisstaffelungen bestanden, gewöhnlich in Form von verschiedenen Preislisten, welche ihre entsprechende Anwendung fanden, je nach dem ein Abnehmer ein Großverbraucher, ein mittlerer oder kleiner Verbraucher war. Es war eben für den Fabrikanten, wie für den Vertreter ein Unterschied, ob ein Kunde einen geschlossenen Posten übernahm, oder ob es sich um Aufträge handelte, die ein Vertreter mühsam in Provinzstädten unter Aufwendung hoher Spesen sammeln mußte, und die durch ihre Kleinheit und durch ihr weites Sortiment auch in fabrikationstechnischer Hinsicht ungünstig lagen.

Die Berücksichtigung des Mengenvergleichs war nun in dieser Hinsicht für die Bestimmung eines Vergleichspreises insofern sehr wichtig, als es sehr wohl vorkommen konnte, daß ein Kunde, der im März 1934 bei seinem Lieferanten noch zu Liste 1 eingekauft hatte, in einem späteren Zeitpunkt nur noch zu Liste 2 oder sogar 3 bedient werden konnte, je nach dem sich die Bonität des betreffenden Unternehmens hinsichtlich seiner Zahlungsfähigkeit etc. verschlechtert hatte.

Diese Entwicklung konnte natürlich auch in umgekehrter Richtung erfolgen. Mit Rücksicht auf diesen Umstand war der Mengenvergleich logischerweise für einen Fabrikanten unerläßlich. Dieser besondere Fall bot keine außergewöhnlichen Schwierigkeiten und war in der Regel auch relativ selten. Zudem hing die Frage des Mengenvergleichs mit der Größe des Geschäftsabschlusses zusammen und wurde insofern durch den Charakter der Ware nicht unmittelbar beeinflußt.

Wesentlich anders lagen nun die Verhältnisse bei einem „Art- und Gütevergleich“, da erfahrungsgemäß ganz besonders die textilen Produkte in dieser Hinsicht einem dauernden Wechsel unterstellt waren. Die Schwierigkeiten bestanden dabei schon darin, daß z. B. bereits der Begriff der Art eines Produktes in der Textilwirtschaft nicht einheitlich aufgefaßt wurde. Der Fabrikant war beispielsweise geneigt, die Art seiner Produkte nach deren Herstellungsverfahren zu beurteilen, während für den Einzelhändler oft Qualität und Ausstattung der eingekauften Waren ausschlaggebend waren; für den Konsumenten schließlich war in vielen Fällen der Gesichtspunkt der praktischen Verwendung einer Ware entscheidend. Alle drei Betrachtungsweisen konnten nun die Art eines Gutes charakterisieren, und diese uneinheitliche Interpretation des Begriffes „Art“ erschwerte naturgemäß die Anwendung der preisrechtlichen Vorschriften.

Durch eine behördliche Erläuterung wurde diese Frage allerdings später insofern geklärt, als bei einem Vergleich zweier Waren im Sinne des Absatzes 1 des § 17 des Spinnstoffgesetzes nur noch die Art der Verwendung berücksichtigt werden durfte. Damit wollte der Gesetzgeber vermeiden, daß Preiserhöhungen auf Grund einer veränderten Art der Herstellung, der Ausstattung oder einer neuen Ausrüstung, vorgenommen wurden.

Gewerberat *Krebs* hatte sich in dieser Frage in seinen Kommentaren zur Spinnstoffgesetzgebung in ähnlichem Sinne geäußert und seine Auslegungen damit begründet, daß es sich nicht um einen Vergleich im

handelsüblichen Sinne handle, sondern nur um einen Vergleich unter dem Gesichtswinkel der Preisüberwachung:

„Vergleichbar sind Käufe auch dann, wenn die verkauften Waren, ohne völlig gleich zu sein, nach ihrem Verwendungszweck und ihrer Güte einander entsprechen. Vergleichbar sind also auch Waren, die unter Verwendung von Zellwolle, Reisswolle usw. hergestellt sind, mit den früher ohne Verwendung solcher Stoffe hergestellten Waren, denen sie nach ihrem Verwendungszweck entsprechen und von denen sie sich auch nach der Art und Güte nicht allzusehr unterscheiden“¹¹.

Es lag natürlich schon aus Gründen der Zweckmäßigkeit im Interesse des Gesetzgebers, wenn die Frage nach der Vergleichbarkeit von Waren durch Berücksichtigung ihrer Verwendung entschieden wurde, weil die Art der Verwendung naturgemäß von den Preisbehörden am leichtesten überwacht und beurteilt werden konnte.

Gerade die Textilindustrie ist aber dadurch gekennzeichnet, daß ihre Produkte mit einem eindeutig bestimmten Verwendungszweck einen dauernden Wechsel in ihrer Herstellung und Ausstattung erfahren. Dies trifft sozusagen für alle Teile der Textilwirtschaft zu.

Da nun aber die Vergleichbarkeit eines bestimmten Produktes mit einem entsprechenden Produkt aus der Märzzeit sich auf die Art der Verwendung allein erstreckte, war es für die Industrie nur schwer möglich, die Vergleichbarkeit eines nach einem neuen Verfahren hergestellten Stoffes in Frage zu stellen, d. h. mit anderen Worten, es war für die Industrie nur schwer möglich, eine von einer solchen Umstellung abhängige Kostenerrhöhung in der Kalkulation ihrer Erzeugnisse zu berücksichtigen, soweit die erhöhten Unkosten nicht nach dem Spinnstoffgesetz auf die Märzpreise zugeschlagen werden durften. Aus dieser Situation heraus ergaben sich infolgedessen erfahrungsgemäß ungerechte Härten gegenüber einzelnen Industriezweigen. Es ist offensichtlich, daß die Bedeutung einzelner vom Spinnstoffgesetz nicht genannter Kostenarten von den Behörden unterschätzt worden ist.

Ganz besondere Schwierigkeiten stellten sich aber auch beim Vergleich der Güte zweier Waren. Es besteht kein Zweifel, daß wenn man den Begriff der Gütegleichheit eng auslegen wollte, überhaupt keine Preisbildung auf der Grundlage der Märzpreise möglich war. Insbesondere die seit März 1934 eingetretene steigende Verwendung deutscher Rohstoffe¹² führte im allgemeinen zu einer Veränderung der Warengüte. Man kann mit ruhigem Gewissen behaupten, daß bei Kriegsausbruch praktisch keine Textilien mehr auf dem Markte waren, welche die genau gleiche Zusammensetzung hatten, wie im März 1934.

Mit Rücksicht auf diese weitverbreitete Unklarheit ist dann in einem Erlaß des Reichswirtschaftsministeriums vom 5. Juni 1935 bestimmt worden, daß die Verwendung anderer Rohstoffe an sich noch keinen Einfluß auf den Gütevergleich haben sollte:

¹¹ Aus einem nicht näher bezeichneten Erlaß nach Krebs B., Die zulässigen Spinnstoffpreise, Berlin 1937, S. 19.

¹² Vgl. Tabelle Seite 110 und Tabellen 3 und 4 auf Seite 105 und 106.

„Für die Vergleichbarkeit im Sinne der Preisvorschriften der Faserstoffverordnung ist es daher nicht erforderlich, daß die artgleichen Gegenstände stets aus dem gleichen Material und in der gleichen Ausführung hergestellt werden wie im März 1934. Wenn z. B. für eine Ware jetzt zum Teil Kunstspinnfasern statt Baumwolle verwendet werden, so ist bei der Berechnung des Verkaufspreises von den Preisen für die reine Baumwolle im März 1934 auszugehen, und der Preisunterschied von Baumwolle und Kunstspinnfasern in dem Anteil, in welchem diese an Stelle der Baumwolle getreten sind, im Preise des Fertigproduktes zu berücksichtigen“¹³.

Diese Bestimmung ist dann auch vom Reichskommissar für die Preisbildung in einem Erlaß vom 19. Dezember 1936 übernommen und erweitert worden. Hier hieß es u. a.:

„... Da der Vergleich zum Zwecke der Beurteilung der Kostengestaltung, nicht aber zur Prüfung der technischen Eigenschaften der Ware erfolgen soll, sind an eine Übereinstimmung sowohl hinsichtlich der Art wie hinsichtlich der Güte keine hohen Anforderungen zu stellen. Das gleiche gilt, wenn gewisse Waren einer bestimmten Moderichtung folgten und hieraus Änderungen der Kostensätze (Stoff- und Zutatenverbrauch) notwendig wurden“¹³.

Besonders im Hinblick auf diese Schwierigkeiten beim „Art- und Gütevergleich“ in der Frage der Vergleichbarkeit zweier Waren war es nun nicht zu vermeiden, daß im Laufe der Zeit der Vergleichspreis immer mehr zu einer Fiktion wurde. Wenn auch durch den Absatz 3 des § 17 des Spinnstoffgesetzes noch versucht wurde, die Preisbildung auf dieser Basis sinnvoll aufrecht zu erhalten, in dem u. a. die erhöhten Kosten für Rohstoffe, Löhne etc. in der Preisbildung berücksichtigt werden durften, so konnten jene Versuche an dieser Tatsache nichts mehr ändern, ganz besonders deshalb, weil die bestehende Gesetzgebung keine Möglichkeit der Preiserhöhung für den Fall der Steigerung der allgemeinen fabrikationstechnischen Unkosten vorsah. Es gibt jedoch keinen Grund anzunehmen, warum mit der oft erzwungenen Umstellung der Produktionsverfahren und der Änderung der Zusammensetzung der verschiedenen Grundstoffe nicht auch die allgemeinen fabrikationstechnischen Unkosten pro Produktionseinheit eines Betriebes steigen sollten. Solche Fälle waren sehr wohl möglich, wenn z. B. in einer Weberei infolge der Verwendung neuer Grundstoffe minderer Qualität die „Tourenzahl“ der Webstühle herabgesetzt werden mußte, oder wenn z. B. Färbereien gezwungen waren, Mischgewebe zweimal zu färben, wenn diese echt gefärbt werden sollten, da beispielsweise Wolle als tierische Faser bekanntlich andere Farbstoffe erforderte wie Zellwolle. In analoger Weise benötigte die Fabrikation eines Kleides aus einem rutschigen schweren Kunstseidensatin in der Bekleidungsindustrie erfahrungsgemäß mehr Zeit als die Herstellung desselben Kleides aus einem einfachen Baumwollkretonne.

Aus all diesen Überlegungen heraus ist es nicht verwunderlich, daß die ungewöhnlich spezifische Interpretation des Begriffs „Art“ durch die

¹³ Abgedruckt bei Krebs a. a. O., S. 19.

Behörden insbesondere dem industriellen Teil der Wirtschaft bedeutende Schwierigkeiten bereitete. Die Entscheidung, ob ein vergleichbarer Artikel zugrunde lag oder nicht, ist in vielen Fällen selbst Fachleuten schwer gefallen. Noch viel schwieriger wurde indessen die Entscheidung für den Wirtschaftsprüfer, da dieser nur sehr selten über die notwendigen Fachkenntnisse verfügte, um sachgemäß zu beurteilen, ob ein Unternehmer in dieser Frage richtig oder wenigstens bestmöglich entschieden hatte.

Es muß hier allerdings auch zugegeben werden, daß die preisbestimmenden Vorschriften des Spinnstoffgesetzes, soweit wirklich vergleichbare Artikel aus der Märzzeit vorlagen, ohne weiteres ihre praktische und nützliche Anwendung gefunden haben. Die Fragwürdigkeit der Vergleichbarkeit der Preise wurde erst im Laufe der Jahre so richtig aktuell. Je weiter die Vergleichszeit zurücklag, desto schwieriger wurden die Vergleichsmöglichkeiten. Dazu kam noch der Umstand, daß ab 30. November 1936 für die Spinnstoffwirtschaft eine neue Vergleichszeit eingeführt worden war, wodurch die Praxis im Grunde genommen eine doppelte Vergleichszeit zu berücksichtigen hatte. Erschwerend wirkte auch die Tatsache, auf die wir schon hingewiesen haben, nämlich das erstaunlicherweise noch weitverbreitete Fehlen von systematischen Kostenrechnungen und Preisaufzeichnungen im März 1934.

War nun aber die Frage des „Art- und Gütevergleichs“ gelöst, so mußten alsdann auch die richtigen Preise der Vergleichszeit festgestellt werden. Die erste Verordnung zur Verhinderung von Preissteigerungen auf dem Textilgebiet vom 19. April 1934 ließ zwar noch einen Vergleich mit jenen Preisen zu, welche höchstens auf dem Markte erzielt oder höchstens öffentlich angekündigt worden waren. Schon in der Faserstoffverordnung vom 6. September 1934 war aber die Vergleichsmöglichkeit auf den „überwiegend erzielten Preis“ beschränkt worden. Diese Bestimmung wurde alsdann auch in das Spinnstoffgesetz übernommen. Dabei mußte auch hier von der Praxis zunächst klar gestellt werden, was unter diesem überwiegend erzielten Preis eigentlich zu verstehen war.

Die Ansichten gingen auch in dieser Frage etwas auseinander. Während *Thiemann*¹⁴ „überwiegend“ gleich „durchschnittlich“ setzte, war *Quassowski* der Meinung¹⁵, daß es nur erforderlich sei, „einen gewogenen Durchschnitt zu errechnen, wobei einzelne aus dem Rahmen fallende Abschlüsse unberücksichtigt bleiben konnten“. Nach *Stoehr*¹⁶ waren drittens „die in der Mehrzahl erzielten Preise auszusuchen, um daraus einen Mittelwert zu bilden“. Wieder andere Kommentare¹⁷ betonten, daß alle vergleichbaren Abschlüsse zugrunde gelegt werden müßten, wobei nur die sog. Über- und Unterpreise außer Betracht gelassen werden konnten.

Das Gesetz gab über diese Frage keinen näheren Aufschluß. Die Praxis hatte dadurch vielleicht einen Vorteil, denn die Bestimmung bekam eine gewisse Elastizität, die der Unternehmer zu seinen Gunsten

¹⁴ Thiemann G., Das Spinnstoffgesetz, Berlin 1936, S. 134/36.

¹⁵ Berliner Börsen-Courier vom 23. August 1934.

¹⁶ Stoehr, Die Stopverordnung, 1937, S. 86.

¹⁷ Krebs, a. a. O., S. 18.

ausnützen konnte. Andererseits bedeutete sie aber auch eine Gefahr, da der Unternehmer, wenn er diese Elastizität allzuweit ausnützte, leicht mit den Behörden in Konflikt geraten konnte.

Aus diesen Gründen war die Interpretation von *Quassowski* wohl die beste, da sie durch ihre prinzipielle Forderung eines gewogenen Durchschnitts auch der Menge der verkauften Waren bei der Festsetzung des Vergleichspreises Rechnung trug. Diese Berücksichtigung der Menge war, wie wir bereits erfahren haben, in der Tat sehr wichtig. Indessen war es oft nicht leicht, nachträglich die zur Errechnung des Verkaufspreises notwendigen Mengenzahlen zu beschaffen und zwar ganz besonders bei sog. Basisabschlüssen. In diesem Falle lag im März 1934 noch nicht fest, wieviel ein Käufer im Rahmen dieses Abschlusses in den einzelnen Produkten einteilen wird. Insofern, als diese Einteilung auch am 21. März 1934 noch nicht bekannt war, waren die Verkäufer gezwungen, die für die Durchschnittspreisberechnungen notwendigen Mengenzahlen zu schätzen. Sofern ein Wirtschaftsprüfer nicht bewußt unrichtige Schätzungen nachweisen konnte, wurden diese im allgemeinen behördlicherseits anerkannt.

Nachdem nun aber das Spinnstoffgesetz eine Kalkulation nach dem durchschnittlich erzielten Märzpreis gestattete, hatten natürlich die Lieferanten ihre Preise nach dieser Bestimmung gerichtet, sofern ihnen daraus ein Vorteil entstand. Damit war aber auch der Einzelhandel gezwungen, das gleiche zu tun, da den von ihm gewünschten Artikeln oft ganz andere Märzpreise zugrundegelegt wurden, als er tatsächlich bezahlt hatte. Ergab sich dabei, daß der Einzelhändler im März 1934 unter dem Durchschnittspreis, den sein Lieferant jetzt errechnete, eingekauft hatte, so war er benachteiligt, da er ja im März 1934 seine Unkosten und Gewinnspannen in Prozentsätzen auf die Einkaufskosten berechnete, jetzt aber nur den tatsächlichen Betrag aufschlagen durfte.

Berücksichtigte weiter der Unternehmer den Absatz 2 des § 17, der einen Vergleich der Preise mit der Marktlage vom 21. März 1934 zuließ, wenn für den Verkäufer keine vergleichbaren Abschlüsse im Hause vorlagen, dann ergab sich eine weitere Ungerechtigkeit, sofern ein Vergleich mit der Marktlage gegenüber einem Vergleich mit den erzielten Märzpreisen vorteilhafter war.

Erfahrungsgemäß hatte der Einzelhändler für dieselben Waren von verschiedenen Lieferanten nur dann seinen Kalkulationen einen durchschnittlichen Einkaufspreis zugrundegelegt, wenn er all diese Artikel zum gleichen Preise verkaufen wollte. Im allgemeinen hatte er jedoch seine Preiserrechnungen nach dem tatsächlichen Einkaufspreis vorgenommen.

Erschwerend wirkte auch die relative Kürze der Vergleichszeit. Wir haben schon in früherem Zusammenhang darauf hingewiesen, daß natürlicherweise nur ein Teil der Konsumgüter während der Zeit vom 1.—21. März 1934 tatsächlich zum Verkauf gelangte. Unter die nicht-verkauften Artikel fielen besonders die schwerverkäuflichen Waren, ferner die Saisonartikel und schließlich auch diejenigen Waren, welche im März 1934 überhaupt nicht bestanden haben. In diesen Fällen durfte

nach dem Spinnstoffgesetz die Marktlage des 21. März 1934 anstelle des effektiv erzielten Preises der neuen Preisbildung zugrundegelegt werden.

Erstens konnte dabei ein tatsächlich getätigter Verkauf eines anderen Unternehmens berücksichtigt werden. Erfahrungsgemäß war aber die Feststellung eines Marktpreises keine einfache Angelegenheit. Selbst wenn es einem Unternehmer mit Hilfe der Wirtschafts- und der Fachgruppen gelang, den Preis für eine bestimmte Ware ausfindig zu machen, so kannte er ja dessen kalkulatorische Zusammensetzung nicht. Die Kenntnis des kalkulatorischen Aufbaues eines Preises war aber eine wichtige Voraussetzung, wenn spätere Erhöhungen gewisser Kostenteile in der Preisbildung berücksichtigt werden wollten. Gleichzeitig war ferner noch fraglich, ob dieser erhaltene Preis für denselben Abnehmerkreis angewendet worden war, dem er jetzt in Rechnung gestellt werden sollte. Zog man weiter in Betracht, daß in der Praxis meist mehrere Marktpreise nebeneinander vorkamen, so wird deutlich, daß diese Methode nur im äußersten Notfalle Anwendung finden konnte.

Relativ einfacher war deshalb der grundsätzlich andere Weg der Preisbildung über einen ähnlichen selbstverkauften Artikel. Hier konnte einerseits ein erzielter Preis entsprechend korrigiert werden, oder aber ein neuer Preis auf Basis der Kalkulation eines effektiv erzielten Preises für einen ähnlichen Artikel konstruiert werden. Richtig durchgeführt hatten beide Verfahren ihre Berechtigung. Wichtig war in diesem Zusammenhang nur, daß die verwendeten Kalkulationssätze auch den wirklich erzielten Kalkulationssätzen entsprachen. Auch hieraus läßt sich ersehen, wie wichtig es war, die kalkulatorische Zusammensetzung des erzielten Märzpreises zu kennen.

Diese letzten Methoden der Preisbildung wurden indessen von den Preisprüfern im allgemeinen abgelehnt. Das Verfahren veränderte natürlich die erzielten Preise für zwar nicht gleiche, aber doch sehr ähnliche Produkte um den vollen Kosten- und Gewinnunterschied. Die Behörden waren aber nur bereit, die im Spinnstoffgesetz zulässigen Kosten-erhöhungen zuzulassen und wandten infolgedessen auch hier den § 17 des Spinnstoffgesetzes an. Auf diese Art ermittelten sie aber überhaupt keinen Preis der Marktlage vom 21. März 1934. Ob die daraus entstehenden Fälle ungerechter Härte eine Absicht der Preisbehörden waren, läßt sich heute nur schwer beurteilen. Zweifellos war die Stabilisierung des Preisniveaus für die neuen Machthaber von so ausgeprägter Wichtigkeit, daß die Regelung solcher betrieblicher Einzelfragen gegenüber der preispolitischen Zielsetzung weit zurücktrat.

Auf die Frage der Berücksichtigung erhöhter Kosten brauchen wir in diesem Zusammenhang nicht noch einmal näher einzugehen. Dieses Problem ist schon in unseren bisherigen Untersuchungen eingehend analysiert und erläutert worden.

Es ist jedoch interessant noch einen ganz bestimmten Punkt in dieser Frage genauer unter die Lupe zu nehmen, da er gerade die Problematik der Vergleichbarkeit der Preise in einem neuen Lichte erscheinen läßt.

Bekanntlich sagte das Spinnstoffgesetz im Absatz 3 des § 17, daß der im März erzielte Preis um den Betrag überschritten werden dürfe, „um den sich der tatsächliche Einkaufspreis der Rohstoffe, der Halb- oder

Fertigwaren, oder der Hilfsstoffe erhöht hatte“. Nun hatte jedoch die Textilindustrie im März 1934 ihre Kalkulation auf Basis des Wiederbeschaffungspreises gestaltet, sodaß es sehr wohl vorkommen konnte, daß der im März 1934 in der Kalkulation festgehaltene und folglich auch effektiv „erzielte“ Rohstoff- (Industrie) oder Fertigwarenpreis (Handel) von dem für diese entsprechenden Rohstoffe oder Fertigwaren tatsächlich bezahlten Preis differierte. Daraus ergab sich die unglückliche Konsequenz, daß der entsprechende Märzverkaufspreis in diesem Falle insofern kein Vergleichspreis im Sinne der Faserstoffverordnung resp. des Spinnstoffgesetzes war, als eine Erhöhung der Rohstoff- oder Fertigwarenpreise nur unter ganz bestimmten Voraussetzungen auf den betreffenden Märzpreis zugeschlagen werden durfte; und zwar dann, wenn der tatsächlich bezahlte Rohstoff- oder Fertigwarenpreis über dem in der März-kalkulation berücksichtigten Preis lag oder diesem gleich war. Lagen die Verhältnisse umgekehrt, so mußte, bevor irgend eine nachträgliche Erhöhung der Rohstoff- resp. Fertigwarenpreise zu den Märzpreisen zugeschlagen werden durfte, ein neuer „Vergleichspreis“ auf Basis der im März tatsächlich bezahlten Rohstoff- resp. Fertigwarenpreise kalkuliert werden.

Diese Komplikation kam durch die gesetzliche Forderung des sog. „Nämlichkeitsnachweises“ richtig zur Geltung, welcher darin bestand, daß zu den im März 1934 erzielten Preisen die tatsächlichen Einkaufspreise der entsprechenden Rohstoffe oder Fertigwaren festgestellt und der Preisbildung zugrundegelegt werden mußten.

Es ist aber einleuchtend, daß durch diese Methode der Unternehmer zu ganz willkürlichen Einkaufspreisen resp. Vergleichspreisen gelangen konnte, da ja jene auf diese Weise ermittelten Einkaufspreise keineswegs Einkaufspreise der Marktlage vom März 1934 sein mußten. Grundsätzlich konnte z. B. bei einem im dritten Quartal 1934 auszuliefernden Märzabschluß Rohstoffe aus sehr viel später oder sehr viel früher getätigten Käufen zur Verwendung gelangen. Diese Möglichkeit ist für die Textilindustrie geradezu charakteristisch. Unter diesen Umständen waren dann die Unternehmer gezwungen, die Marktlage der Einkaufspreise der betreffenden Rohstoffe oder Fertigwaren vom März 1934 ausfindig zu machen, sofern sie diese Preise aus eigenen Käufen selbst nicht kannten.

Das Problem der Vergleichbarkeit der Preise war ohne Zweifel ein wesentlicher Grund der Unzulänglichkeit der angewendeten Methode der Preisbildung auf Basis eines Vergleichspreises. Die Schwierigkeiten führten schließlich zu einer allgemeinen Unsicherheit in der Frage der Preisbildung. Unter diesen Umständen war es dann auch nicht erstaunlich, daß die Behörden schon vor Kriegsausbruch für die Spinnstoffwirtschaft ein vollständig neues Preisrecht erwogen haben. Dieses sollte auf dem Grundsatz aufgebaut werden, daß beweglich gehaltene Rohstoffpreise mit festen Verarbeitungskosten verbunden werden. Die in Aussicht genommene Spinnstoffpreisverordnung sah deshalb eine Preisbildung aus den tatsächlichen Einkaufspreisen der Rohstoffe und einer festen, vom einzelnen Betrieb zu ermittelnden Arbeitsspanne aus einer Vergleichszeit vor. Für die einzelnen Zweige der Spinnstoffwirtschaft sollten

neben dieser grundsätzlichen Regelung noch Sondervorschriften erlassen werden, die sich den besonderen individuellen Ansprüchen dieser Zweige anpassen sollten. In diesem Sinne waren auch spezielle Vorschriften für den Handel vorgesehen, der seit jeher mit prozentualen Aufschlägen gerechnet hatte und sich an die Preisbildung auf Basis der Vergleichspreise nur sehr ungern gewöhnte. Wegen des Ausbruchs des Weltkrieges wurde indessen das neue, um diese Zeit gerade fertiggestellte Preisrecht * nicht mehr verkündet, da eine Umstellung der allgemeinen preisrechtlichen Situation den Behörden im Hinblick auf dringendere Erfordernisse einer kriegsverpflichtenden Wirtschaft nicht mehr tunlich erschien.

* Vgl. Seite 66.

Das Problem der betriebswirtschaftlichen Produktivität

„Die Betriebe müssen gemäß ihrem Lebensgesetz danach streben, daß der Wert ihrer Erzeugnisse wenigstens ebenso groß, möglichst aber größer ist als der Wert der Aufwendungen, die zur Erstellung der Erzeugnisse entstanden sind. Es darf in den Betrieben keine Zufriedenheit mit den augenblicklichen Leistungen herrschen, es darf in ihnen kein Verharren auf dem einmal erlangten Leistungsstand, kein Stillstehen der Leistung geben, wenn sie ihre Aufgabe, die Bedürfnisse der Gesamtheit auf das vollkommenste zu befriedigen, ernst nehmen und erfüllen wollen“¹⁸.

Konnte der „volkswirtschaftlich gerechtfertigte Preis“ all diesen Forderungen gerecht werden?

Schon unsere Untersuchungen der ganzen Entwicklung der Spinnstoffgesetzgebung im zweiten Teil dieser Arbeit ließen erkennen, daß die bestehenden Verhältnisse in der Textilindustrie im allgemeinen dem Unternehmer wenig Veranlassung gaben, sich im Hinblick auf die Produktivität seines Betriebes besonders anzustrengen. Tatsächlich waren die vorhandenen wirtschaftlichen Verhältnisse einem wirklichen Wettbewerb sehr abhold¹⁹. Was war der Grund dieser Entwicklung?

Wir können sagen, daß grundsätzlich 4 preispolitische Maßnahmen zum Zuge kamen, die alle demselben Ziele dienten; der Preisstop und die Preisbildung auf Basis eines Vergleichspreises, die Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten und später im Kriege noch die Preisbildung nach dem angemessenen Gewinn.

Ein absoluter Preisstop hatte für die Textilwirtschaft eigentlich nur vom 30. November 1936 bis zum 12. März 1937 Geltung. Er fand also nur eine sehr kurze Zeit praktische Anwendung. Dazu ist zunächst festzustellen, daß der Preisstop grundsätzlich keine Preisbildungsregel darstellt, sondern eben nur Preise nach oben begrenzt. Für die Textilwirtschaft hatte indessen der Stopp Preis insofern eine besondere Bedeutung,

¹⁸ Beste Th., Leistung, Leistungsvermögen, Leistungssteigerung; in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 6, S. 131.

¹⁹ Graf Yorck von Wartenburg, Ansätze zum Leistungswettbewerb in der Kriegswirtschaft, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 6, 1942, S. 20.

als dieser Preis nicht nach den Regeln der freien Marktpreisbildung zustande gekommen war, wie in den meisten übrigen Industriezweigen der deutschen Wirtschaft. Er knüpfte im Gegenteil an Preise an, die ihrerseits bereits das Produkt staatlicher Preisregelung waren. Dies hing damit zusammen, daß die spezifischen Verhältnisse in der Textilindustrie früher als anderwo staatliche Preiseingriffe erforderten. Der im November 1936 gestoppte Preis war also in gewissem Sinne schon ein „Kostenpreis“, wenn er auch nicht auf Grund der eigentlichen Selbstkosten errechnet werden durfte, sondern im Normalfall immer noch den Märzpreis 1934 zur Basis hatte. Insofern bestand auch zwischen dem eigentlichen „Kostenpreis“ und dem „Vergleichspreis“ ein Unterschied, auf dessen betriebswirtschaftliche Konsequenzen wir gleich noch näher eingehen werden. Vorerst wollen wir aber das Problem des „Kostenpreises“ als solches genauer untersuchen, d. h. insbesondere seine Wirkungen auf die Produktivität der einzelnen Unternehmung. Wir müssen dabei vorwegnehmen, daß zwischen der Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten und der Preisbildung nach dem § 22 der Kriegswirtschaftsverordnung kein grundsätzlicher Unterschied für unsere jetzige Untersuchung besteht, da beide auf ein und dasselbe Prinzip hinauslaufen, nämlich auf eine Preisbildung, die auf angemessenen Selbstkosten zuzüglich eines angemessenen Gewinns beruht. Die Vorschriften der Kriegswirtschaftsverordnung enthielten zwar keinerlei Anweisung für eine Kalkulation nach den Selbstkosten. Sie verlangten lediglich eine Preisstellung, bei welcher der Unternehmer nicht mehr als den Normalgewinn verdiente. De facto wurden dadurch aber die Kosten zur Grundlage, denn das ganze Verfahren wäre sinnlos gewesen, wenn der Unternehmer die Möglichkeit gehabt hätte, Gewinnteile in den Kosten zu verstecken. So wurden z. B. bei der Errechnung des faktischen Betriebsgewinns alle betriebs- und periodenfremden Aufwendungen ausgeschieden und auch die verbleibenden nur anerkannt, soweit sie als angemessen anzusprechen waren. Damit erzwangen die Bestimmungen eine Preisbildung, die sich im Prinzip wenig von derjenigen auf Grund der Vorschriften der LSÖ unterschied. Wir fühlen uns also berechtigt, den volkswirtschaftlich gerechtfertigten Preis als den „kostendeckenden Preis“ oder als den „Kostenpreis“ zu charakterisieren, allerdings mit der Einschränkung, daß dieser Kostenpreis in modifizierter Form auftreten konnte. Gegenüber dem Preis, der sich unter freien Konkurrenzverhältnissen bildet, kommen wir nun im Hinblick auf die Produktivität der Unternehmung zu folgendem Ergebnis:

Jede Kalkulation nach den individuellen Kosten führt gezwungenermaßen zu verschiedenen Preisen für ein und dieselbe Ware, denn jeder Betrieb ist in seinen Unkosten verschieden gelagert. Die Preisbildung auf Basis der Selbstkosten führt damit zu einer ausgesprochenen Preissplitterung²⁰. Im Gegensatz zum Preis der freien Konkurrenz, der ja immer Einheitspreis ist, charakterisiert sich also das individuelle Kostenpreissystem durch eine deutliche Preisstufung. Aus dieser Tat-

²⁰ Vgl. dazu Gutenberg E., Grundsätzliches zum Problem der betriebswirtschaftlichen Leistungswertung, in „Die Führung des Betriebs“, Festschrift für Kalveram, herausgegeben von Karl Theisinger.

sache ergeben sich nun ganz besondere Wirkungen auf den Leistungswillen des Produzenten. Der einheitliche Preis — ob er durch das freie Spiel von Angebot und Nachfrage zustande kommt oder vom Staate festgesetzt wird — bewirkt immer eine Abstufung der Gewinne nach den individuellen Selbstkosten; er begünstigt also den guten und benachteiligt den schlechten Betrieb. Dadurch regt er den Unternehmer an, seine Leistung zu verbessern, d. h. seine Kosten zu senken und seinen Gewinn zu erhöhen. Beim individuellen Kostenpreis erhält hingegen der Unternehmer seine Selbstkosten und einen angemessenen Gewinn. Der Ansporn zur Leistungssteigerung besteht also hier nicht. Die Behörden versuchten zwar diesem Übel abzuhelpfen, indem je nach der Leistung der einzelnen Betriebe Zuschläge auf den Normalgewinn und Abschläge von ihm vorgesehen wurden. Dieser Versuch zum Leistungsanreiz durch die Festsetzung individueller „Differentialrenten“ hatte aber nur eine geringe praktische Bedeutung, da, worauf Preiser hinweist, der Zuschlag auf den Normalgewinn den schwierigen Nachweis der überdurchschnittlichen Leistung voraussetzte²¹. Naturgemäß betrachtete sich jeder Betrieb als „gut“ und beanspruchte infolgedessen auch mindestens den vollen Normalsatz im Gewinn. Es darf zudem auch nicht übersehen werden, daß grundsätzlich die Differentialrente²² unter normalen Umständen nicht nur ein Ausdruck des reinen technischen Vorsprungs eines Unternehmens ist, sondern vielfach auch eine Prämie für eine besonders gute kaufmännische Leistung²³.

Der zweite Versuch zur Umgehung dieser Schwierigkeiten durch die vereinzelte Einführung der „Einheits- und Gruppenpreise“ versprach schon viel mehr Erfolg. Entscheidend ist hier die grundsätzliche Abkehr vom individuell abgestuften Kostenpreis und der Übergang zum Einheitspreis. Damit sahen sich Betriebe mit ungleicher Kostenstruktur vor den gleichen Preis gestellt. Jede Kostensenkung setzte sich automatisch in Gewinn um. Der Preis war gegeben, und die Kosten mußten sich auf ihn einstellen. Es bestand wiederum die Möglichkeit der Aneignung einer Differentialrente für den einzelnen Betrieb je nach seiner produktiven Leistungsfähigkeit.

Wir stellen damit fest, daß der auf Basis der durchschnittlichen Kosten festgesetzte Preis in gewisser Hinsicht dem natürlichen Preis aus freiem Angebot und freier Nachfrage sehr verwandt ist. In beiden Marktformen betrachten nämlich der Anbieter und der Nachfrager den Preis als eine gegebene Größe und in beiden Fällen besteht für die Unternehmer die Möglichkeit, durch Rationalisierung ihres Betriebes eine Differentialrente herauszuarbeiten. Damit haben beide Preise den Charakter eines Wettbewerbspreises. „Tatsächlich ist der auf durchschnittlichen Selbstkosten aufgebaute Einheitspreis ein Wettbewerbspreis, denn er muß vom einzelnen Anbieter hingenommen werden, er steht dem Produzen-

²¹ Preiser E., Wettbewerbspreis und Kostenpreis, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 6, 1942, S. 114.

²² Im Sinne von Marshall, Handbuch der Volkswirtschaftslehre 1909, S. 418.

²³ Diese letztere war allerdings unter den besonderen Verhältnissen der Mangelwirtschaft ohne große Bedeutung. Aber unter diesem Gesichtspunkt verliert das System von Zu- und Abschlägen je nach der technischen Produktivität als wirtschaftspolitisches Instrument noch mehr an Gewicht.

ten gegenüber wie eine fremde Macht, der er sich unterzuordnen hat“²⁴. Der Gegensatz zwischen dem Preis bei freier Konkurrenz bzw. dem durchschnittlichen Kostenpreis und dem individuellen Kostenpreis liegt also in der Stellung des Anbieters. Ähnlich wie der Monopolpreis zeichnet sich auch der individuelle Kostenpreis dadurch aus, daß er dem Interesse des einzelnen Produzenten entspricht.

Eine entscheidende Voraussetzung des Wettbewerbes war demnach die Tatsache, daß der Preis für den einzelnen Unternehmer ein Datum war, denn nur unter dieser Bedingung hatte er die Möglichkeit, durch Kostensenkung zu einer Differentialrente zu gelangen. Die Anerkennung der Differentialrente in der Preispolitik wurde somit zu dem tragenden Element eines gesunden Wettbewerbes, und es ist unumgänglich, abschließend noch die verschiedenen Preisformen in der Textilwirtschaft im Hinblick auf diese spezielle Frage genauer zu analysieren. Die Geschichte der Spinnstoffgesetzgebung ist für eine solche Untersuchung speziell geeignet, da sie an sich die eigentliche Stellungnahme des Gesetzgebers zur Differentialrente überhaupt darstellt.

Die Gründe für die Veranlassung zu den sehr früh erlassenen Maßnahmen sind uns bekannt und brauchen hier nicht noch einmal aufgeführt werden. Die Entwicklung machte vorerst den Erlaß der Verordnung zur Verhinderung von Preissteigerungen auf dem Textilgebiet vom 19. April 1934 (RGBl. I, S. 317) notwendig. Wesentlich ist, daß mit dieser Verordnung betriebsindividuelle Höchstpreise festgesetzt wurden, wobei allerdings betont werden muß, daß dieser betriebsindividuelle Preis ein Marktpreis gewesen ist. Er hatte sich im allgemeinen nach dem Prinzip des freien Wettbewerbs gebildet und wird damit im großen und ganzen der Grenzkostenregel entsprochen haben. Ohne Zweifel waren natürlich in diesem Preis Differentialrenten enthalten, und diese Gewinne wurden durch das Vergleichszeitprinzip vom Gesetzgeber auch anerkannt. Durch die Forderung, daß nur diejenigen Kostenteile für Rohstoffe eine Erhöhung erfahren durften, auf die der inländische Hersteller ohne jeden Einfluß war, wurde eine Haupteigenschaft der Differentialrente, ihr Schwinden bei jedem Leistungsrückgang nachgeahmt. Ungerecht war aber, daß jede allgemeine Kostensteigerung, auch wenn der Unternehmer keine Möglichkeit hatte, sie zu verhindern, den Gewinn aufzehrte. Damit wurde der Textilhersteller gezwungen, die Wirkungen von Preissteigerungen, die andere Zweige des Wirtschaftslebens zu vertreten hatten, allein zu übernehmen; eine Maßnahme, die, wäre sie unverändert beibehalten worden, letzten Endes zur Vernichtung jeden Gewinnes geführt hätte. Immerhin ließ aber diese Verordnung jedem Unternehmer die Möglichkeit, seine Differentialrente zu erhöhen, oder überhaupt eine zu schaffen, da er selbst durchgeführte Kostenminderungen in der Preisstellung nicht berücksichtigen mußte; er war nicht einmal verpflichtet, sie gegen Erhöhungen der Rohstoffkosten aufzurechnen. Jede Erhöhung des Wiederbeschaffungspreises der Rohstoffe gegenüber demjenigen der

²⁴ Preiser E., Wettbewerbspreis und Kostenpreis, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 6, 1942, S. 116.

Vergleichszeit konnte im „Hintenanhängeverfahren“ weitergegeben werden. Dadurch konnten all jene Unternehmer ihre Differentialrente erhöhen, welche im März 1934 günstig eingekauft hatten. Zudem gestattete die Verordnung vom 19. April 1934, daß der in der Vergleichszeit erzielte, höchste Preis gefordert werden durfte, eine Bestimmung, die naturgemäß in vielen Fällen zu einer geradezu bedenklichen Erhöhung der Preise und Gewinne führen konnte. Mit allen diesen Bestimmungen versuchten die Behörden das Prinzip der Differentialrente möglichst zu erhalten. In vielen Fällen wurden die Möglichkeiten einer Erhöhung der Gewinne sogar noch erweitert.

Diese sehr tolerante Einstellung währte indessen nicht lange. Die weitere Entwicklung ist bekanntlich eine allmähliche Annäherung der Gesetzgebung an den „Kostenpreis“. Schon die am 19. Juli 1934 erlassene erste Form der Faserstoffverordnung (RGBl. I, S. 113) bezeichnete den „überwiegend erzielten Preis“ als maßgebende Vergleichsbasis. Andererseits erfolgte allerdings eine Lockerung der Vorschriften, indem nunmehr auch die unvermeidlichen, nicht umsatzbedingten Kostensteigerungen weitergegeben werden durften. Damit war dem früher kostengünstig arbeitenden Betrieb eine Differentialrente gesichert. Darüber hinaus bestand weiterhin die Möglichkeit über den Gewinn der Vergleichszeit hinaus durch Kostensenkung eine Differentialrente zu erwerben oder diese auszubauen.

Die erste einschneidende Beschränkung der Differentialrente erfolgte schließlich durch die Einführung der Faserstoffverordnung vom 6. September 1934. Erstmals mußten Preissenkungen der Rohstoffe in der Preisstellung berücksichtigt werden, wenn nötig sogar zu einer Senkung des Preisstandes unter den Märzpreisen führen. Preissteigerungen der einzelnen Kostenelemente — und zwar aller Preisbestandteile — durften nur dann weitergegeben werden, wenn sie nicht durch die Differentialrente abgedeckt werden konnten. Diese Forderung fand sich in der Bestimmung, daß der Preis nicht höher sein durfte, als die Selbstkosten zuzüglich einer angemessenen Verzinsung des Kapitals, denn die angemessene Kapitalverzinsung muß grundsätzlich als ein reiner Kostenfaktor betrachtet werden, selbst wenn es sich um Eigenkapital handelt. Damit war aber der Textilpreis dem Kostenpreis sehr nahe gekommen und diese Praxis der Gesetzgebung mußte früher oder später zu einer völligen Aufzehrung jeder Differentialrente führen.

Aber schon die Neufassung der Faserstoffverordnung vom 21. April 1935 (RGBl. I, S. 561) legte wieder erhöhtes Gewicht auf das Vergleichszeitprinzip. Kostenerhöhungen, die nur bei Unvermeidbarkeit weiter gegeben werden durften, wurden auf diejenigen der Rohstoffe, der Löhne, der Sozialversicherungsabgaben und der Umsatzsteuer eingeschränkt. Andere Kostenerhöhungen durften nicht weiter gegeben werden. Damit wurde der tendenziellen Erstarrung der Differentialrente im Falle der Verschlechterung der Kostenstruktur entgegengetreten. Hingegen war die Möglichkeit des Erwerbs oder der Vergrößerung der Differentialrente wiederum erschwert, da Kostenverminderungen innerhalb der oben aufgeführten Gruppe mit Kostenerhöhungen derselben

Gruppe aufgerechnet werden mußten. Kostenminderungen anderer Preisbestandteile brauchten indessen keine Berücksichtigung zu erfahren.

Eine Neuerung dieser Verordnung wurde für die Zukunft grundlegend: nicht mehr der Wiederbeschaffungspreis der Rohstoffe war maßgebend, sondern die Erhöhung des tatsächlichen Einkaufspreises. Diese Bestimmung war notwendig, da es immer schwieriger wurde den Tagespreis zu ermitteln, besonders deshalb, weil die einzelnen Preise infolge der speziellen Aussenhandelsvereinbarungen Deutschlands mit verschiedenen Staaten oft vom allgemeinen Weltmarktpreise abwichen.

Auch der Selbstkostengedanke der Verordnung vom September 1934 blieb aufrecht erhalten, jedoch nur unter der ausdrücklichen Bedingung der Unmöglichkeit der Feststellung eines Vergleichspreises. Damit zeigt sich, daß diese Verordnung der Differentialrente durchaus positiv gegenüberstand. Sie ließ die alte Differentialrente der Vergleichszeit wieder aufleben, gab in begrenztem Umfange auch die Möglichkeit der Erwerbung einer Differentialrente und verhinderte vorderhand eine Lösung des Unternehmergewinns von der Leistung.

Diese Tendenz drang aber nicht durch. Schon das Ende des Jahres 1935 brachte mit dem Spinnstoffgesetz vom 6. Dezember 1935 neue Elemente in die Preisbildung, welche wieder dem Grundsatz des Kostenpreises näher standen. Zunächst wurde der Kranz der Kostenteile, deren Erhöhung berücksichtigt werden konnte, weiter ausgedehnt. Gleichzeitig führte aber die Verminderung aller Kostenbestandteile, und zwar auch derjenigen, bei welchen sowohl eine Erhöhung nicht abwälzbar als auch eine Aufrechnung unstatthaft war, zu einem Zwang zur Preissenkung. Damit wurde es unmöglich, die Differentialrente auszudehnen. Keine noch so geschickte Maßnahme zur Rationalisierung konnte nunmehr zu einem Gewinn führen. Diese Entwicklung wurde noch dadurch verschärft, daß die Zahl der Kostenteile, deren Erhöhung weitergegeben werden durfte, wesentlich erhöht worden ist. Die Annäherung an den Kostenpreis wurde damit immer ausgeprägter und die Differentialrente immer mehr vom augenblicklichen Stand der Produktivität der Unternehmung losgelöst. Sie blieb weiterhin abhängig von dem nun bereits zwei Jahre zurückliegenden Vergleichspreis. Mit dem Erscheinen des Problems der Vergleichbarkeit, welches mit zunehmender Entfernung von dem Vergleichszeitpunkt immer akuter wurde, stieg zudem die Bedeutung jener Bestimmung, nach welcher die Preise für „unvergleichliche Waren“ nach den Selbstkosten zuzüglich einer angemessenen Kapitalverzinsung errechnet werden konnten. Die Differentialrente fiel schließlich vollkommen aus.

Auf die bedenklichen Folgen für das Leistungsprinzip, die sich hieraus ergeben mußten, brauchen wir nicht mehr besonders hinzuweisen.

Auf den absoluten Preisstop vom 30. November 1936 folgte sehr bald der uns bekannte Runderlaß Nr. 65/37 vom 12. März 1937. Der Stoppreis war schon deshalb nicht zu halten, weil unvermeidbare Kostenerhöhungen in der Folge in der Preisstellung nicht weitergegeben werden konnten. Er führte damit zur Vernichtung jeder Differentialrente und seine Aufrechterhaltung erwies sich schließlich als unmöglich. Mit dem Runderlaß Nr. 65/37 berühren wir aber ohne Zweifel eine der umstrittensten Maß-

nahmen in der ganzen Geschichte der Preispolitik in der Textilwirtschaft. Denn hier stand im Absatz 3: „Unter keinen Umständen darf der Verkaufspreis höher sein, als erforderlich ist, um den betriebsnotwendigen Aufwand für Erzeugung und Vertrieb einschließlich einer angemessenen Abschreibung zu decken sowie einen angemessenen Gewinn zu erzielen“. Wenn auch die weittragende Bedeutung dieses dritten Absatzes im allgemeinen damals noch nicht richtig erkannt worden ist und das Ausmaß seiner Anwendung überhaupt stark umstritten war, so läßt sich rückblickend doch sagen, daß in der Textilwirtschaft mit dieser Bestimmung eindeutig der individuelle Kostenpreis eingeführt wurde. Damit wurde ein Gedanke, welcher erstmals in der Faserstoffverordnung vom September 1934 eingeführt worden war, wiederaufgenommen und weiterentwickelt.

Die Konsequenz dieser Politik war ein allmähliches Verschwinden der Differentialrente als Unternehmergewinn und die Zerstörung des einheitlichen Preisgefüges. Ein und dieselbe Ware mußte, sofern sie von Betrieben mit verschiedenen Kostenlagen hergestellt wurde, zu verschiedenen Preisen auf den Markt gebracht werden. Die Differentialrente wurde damit dem Konsumenten zugesprochen, d. h. demjenigen, der das Glück hatte, die Ware des leistungsfähigen Betriebs zu kaufen. Im Anschluß an *Marshall* können wir diesen „Gewinn“ als Konsumentenrente bezeichnen. Sie war natürlich ein reiner Zufallsertrag.

Anfänglich dem Problem der Differentialrente sympathisch gegenüberstehend, haben sich schließlich die Vorschriften der Spinnstoffgesetzgebung zugunsten des Kostenpreises verlagert. Die einzige Möglichkeit eines erhöhten Gewinnes für sehr rationell geführte Betriebe bestand noch in der Frage der Angemessenheit des in den Preisen abzugeltenden Unternehmerlohnes und der Wagnisprämie etc. Die hier auftretenden Schwierigkeiten in der Frage der Bestimmung dessen, was angemessen ist, gestatteten in einzelnen Fällen den Differentialrenten sehr ähnliche Gewinne.

Die folgenden Jahre zeigten, daß die einheitliche Regelung durch Entscheidungen generellen Charakters den Anforderungen der Praxis nicht länger genügen konnte. So wurden schließlich die wichtigsten Zweige der Spinnstoffwirtschaft von den generellen Regelungen ausgenommen und Sonderbestimmungen unterstellt. Bei diesen Sonderregelungen lassen sich in großen Zügen zwei Gruppen unterscheiden. Zunächst diejenigen, die generelle Höchstpreise für Spinnstoffe festsetzten und das Prinzip des betriebsindividuellen Höchstpreises verließen. Hier sind zu nennen: Die Anordnung Z 5 der Überwachungsstelle für Seide vom 15. Dezember 1937 (Reichsanzeiger S. 288), betr. Höchstpreise für Zellwollabgänge; die Anordnung des Reichskommissars für die Preisbildung vom 13. September 1939, betr. Höchstpreisfestsetzungen für die Flachsfaser; die Anordnung vom 15. November 1939 (RA. S. 265), betr. Höchstpreise für Angorakaninwolle. In diesem Zusammenhang ist weiter zu nennen: die Anordnung des Reichskommissars für die Preisbildung vom 16. August 1940 (RA. S. 193), die im § 1 den Reichsstellen für Spinnstoffwirtschaft mit Wirkung ab 1. Oktober 1940

die Ermächtigung erteilt, für den Verkauf von Spinnstoffen und Spinnstoffwaren Preise oder Zuschläge festzusetzen.

Neben diesen Höchstpreisfestsetzungen, welche die Differentialrente grundsätzlich anerkannten, stand eine Reihe von Regelungen, welche die Bildung betriebsindividueller Höchstpreise vorschrieben.

Der Gewinn wurde dabei zum Teil nicht besonders berücksichtigt und konnte nur durch Unterschreitung der vorgeschriebenen Kostensätze erzielt werden. Damit war an sich die Möglichkeit einer Differentialrente gegeben. Durch die Tendenz aber, die Gemeinkosten (und zum Teil auch einen kalkulatorischen Gewinn) in einheitlich festgesetzten Prozentsätzen des Lohnes oder der Rohstoffkosten abzugelten, wurde das Interesse an einer Rationalisierung, die ja schließlich das vornehmliche Ziel eines modernen Betriebsleiters sein soll, wieder weitgehend zerstört. Dies traf z. B. in der Anordnung über Preisbildung für Leinengewebe vom 18. Mai 1940 (RA. S. 117) zu, wo die Gesamtkosten in eine feste Beziehung zum Lohnvolumen gebracht wurden. Der Unternehmer, welcher hier beispielsweise durch die Einführung einer Maschine Arbeitskräfte hätte einsparen können, hat dies nicht getan, denn seine Gemeinkosten wären dadurch gestiegen und seine Lohnkosten gesunken. Die Preisvorschriften hätten ihm nunmehr nur noch einen kleineren Betrag für die Gemeinkosten zuerkannt; konsequenterweise unterbleibt die Einführung der Maschine.

So entwickelte sich die „Differentialrente“ zu einer Prämie für die Rückkehr zur arbeitsintensiven Produktionsweise: Verschwendung von Arbeitskraft führte zu höheren Gewinnen.

Sonderregelungen, die dem angedeuteten Verfahren teilweise entsprechen, teilweise von ihm abweichen, sind ergangen in den Bestimmungen über die Preisbildung für Kammgarngespinnste vom 22. November 1939 (RA. S. 280), für Reißwolle vom 28. Februar 1940 (RA. S. 53), für die Juteindustrie, Anordnung vom 30. Juni 1939 (Mitt. Bl. I S. 261), für Baumwollspinnereien, Anordnung vom 27. Januar 1940 (Mitt. Bl. I S. 99), für Baumwollgewebe, Anordnung vom 9. Mai 1940 (RA. S. 110), für Leinengewebe, Anordnung vom 18. März 1939, für Gespinste der Streichgarnspinnerei vom 25. September 1940 (RA. S. 228) und für Flachstrumpfwirkerei, Anordnung vom 14. Januar 1940 (RA. 245).

Damit haben wir das Wesentliche über die Bedeutung der Differentialrente in der Spinnstoffgesetzgebung hervorzuheben versucht. Ohne Zweifel wurde ihr vom Preiskommissariat zu wenig Rechnung getragen und ihre Wichtigkeit unterschätzt. Denn in mancher Beziehung ist die Differentialrente nicht nur Lohn für die Arbeit des Unternehmers, sondern auch Ausdruck einer besseren Versorgung des Marktes. Jeder Unternehmer, der den gleichen wirtschaftlichen Erfolg mit weniger Produktivkräften erzielen kann, setzt automatisch Produktionsfaktoren für andere Zwecke frei. Diese Tatsache der besseren Versorgung des Marktes genügt u. E. schon als Rechtfertigung des Unternehmergewinns. Ob die bessere Leistung dem „schnellen Gedanken eines Genies, zähem hartem Schaffen oder der Gunst des Schicksals entspringt, ist insoweit

gegenstandslos“²⁵. Durch die Einführung der Einheits- und Gruppenpreise haben zwar die Behörden versucht, dem Übel des Kostenpreises entgegenzutreten. Die vermehrten Anstrengungen auf militärischem Gebiet infolge der allgemeinen Verschlechterung der Kriegslage ließen indessen alle weiteren systematischen Bemühungen für eine Verbesserung der Spinnstoffgesetzgebung verschwinden.

Das Problem der Verzerrung der relativen Preisstruktur

Unsere bisherigen Betrachtungen haben uns gezeigt, daß von den verschiedenen angewandten Preisbildungsprinzipien, dem Stopppreis, der Preisbildung auf Basis des Vergleichspreises und dem Selbstkostenpreis²⁶, der letztere besonders im Hinblick auf betriebswirtschaftliche und sozialpolitische Gesichtspunkte auf die Länge nicht vertretbar war. In diesem Abschnitt wäre nun noch zu untersuchen, warum auch der Stopppreis und der von ihm abgeleitete Vergleichspreis im Hinblick auf deren gesamtökonomische Auswirkungen als preispolitisches Instrument auf lange Sicht nicht gehalten werden konnte.

Wir haben schon darauf hingewiesen, daß die Textilwirtschaft in dieser Frage insofern eine Sonderstellung im deutschen Wirtschaftskörper einnimmt, als hier die eigentlichen staatlichen Preiseingriffe dem allgemeinen Preisstop ungefähr zweieinhalb Jahre voraus gingen. Daraus ergibt sich die weittragende Konsequenz, daß der Oktoberpreis des Jahres 1936 keineswegs ein Ausdruck der faktischen Knappheit der jeweiligen Güter war. Dieser Preis bildete sich nach den Grundsätzen des Spinnstoffgesetzes vom 6. Dezember 1935, war also in mancher Beziehung schon dem reinen Kostenpreis angenähert. Aus diesem Grunde müssen wir für unsere jetzigen Untersuchungen den Märzpreis des Jahres 1934 heranziehen. Das Ergebnis dieser Untersuchung gilt aber in gewissem Ausmaße auch für den Stopppreis vom Oktober 1936, allerdings nur für die Güter jener Industrien, welche von staatlichen Preiseingriffen bis zum Oktober 1936 befreit waren. Grundsätzlich wurden natürlich durch die Festsetzung des „März-Preises“ als Preisbildungsbasis das allgemeine Preisniveau in der Textilwirtschaft auf dem Märzstand des Jahres 1934 festgehalten. Die Fixierung beschränkte sich indessen in unserem Falle hauptsächlich auf die Preisrelationen, denn schon die Textilverordnung vom 19. April 1934 (RGBl. I S. 317) ließ ja eine Erhöhung der „Märzpreise“ zu, sofern die „Wiederbeschaffungskosten“ gestiegen waren. Da die Preisbildung auf Basis des Vergleichspreises aber bis über das Kriegsende hinaus als allgemeiner Grundsatz ihre praktische Anwendung fand²⁷, übertreibt *Eucken* zweifellos nicht, wenn

²⁵ Langer W., Die Differentialrente in der Preispolitik, Würzburg 1943.

²⁶ Und zwar sowohl dem nach der Selbstkostenrechnung, als auch dem nach dem § 22 der Kriegswirtschaftsverordnung gebildeten „Selbstkostenpreis“.

²⁷ Das Preisstopgesetz vom Oktober 1936 wurde erst am 25. Juni 1948 aufgehoben und zwar mit folgender Bestimmung: Preisfreigabe-Anordnung des Vereinigten Wirtschaftsgebietes, Anordnung Nr. 71/48 über Preisbildung und Preisüberwachung nach der Währungsreform, vom 25. Juni 1948.

er schreibt, daß durch den Preisstop im großen und ganzen das deutsche Preisgefüge und die Preisrelationen fixiert wurden²⁸.

In einer stationären Volkswirtschaft wäre eine solche Preisregelung wahrscheinlich längere Zeit durchführbar gewesen, selbst auf die Gefahr einer Erstarrung der Differentialrente hin, welche auf das Leistungsprinzip nachteilige Folgen gezeitigt hätte. Aber gerade die deutsche wirtschaftliche Entwicklung war eine sehr stürmische und die Dynamik des nationalsozialistischen Wirtschaftsexperimentes führte dazu, daß die Preisrelationen schon nach verhältnismäßig kurzer Zeit „überholt“ waren, und zwar sowohl von der Nachfrageseite, wie von der Produktionsseite aus gesehen.

Nun hat aber gerade die moderne „funktionale“ Preistheorie die außerordentliche Bedeutung der Frage des strukturellen Zusammenhangs der Preise einer Volkswirtschaft erkannt und betont²⁹. Allerdings herrschen im einzelnen noch sehr ungenaue Vorstellungen über die inneren Bestimmungsgründe des Verhältnisses der einzelnen Preise zueinander³⁰. Es besteht aber kein Zweifel, daß heute die allgemeine Preisbewegung, wie sie sich z. B. in den Indexziffern der Großhandelspreise und der Lebenshaltungskosten widerspiegelt, keineswegs das entscheidende Merkmal für Stand und Richtung des Wirtschaftsverlaufs ist. Preisrelationen und ihre Verlagerungen sind für die Wirtschaftsbeobachtung und auch für die Wirtschaftspolitik von entscheidender Bedeutung geworden. Die makroökonomische Konzeption einer Volkswirtschaft wird z. B. das Verhältnis der Preise zwischen der Kapitalgüter-sphäre und der Konsumgütersphäre beeinflussen, und umgekehrt wird natürlich auch die Fixierung des allgemeinen Preisniveaus und der Preis-

Fortsetzung Fußnote 27

In § 1 werden Höchstpreisvorschriften behandelt, die zunächst bestehen geblieben sind.

§ 2 befaßt sich mit Fest- und Mindestpreisvorschriften, die für einzelne Erzeugnisse Gültigkeit beibehalten.

§ 4 regelt die Nichtanwendung der Preisvorschriften, worunter unter anderem und insbesondere die Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen vom 26. November 1936 (RGBl. I S. 955) gehört.

28 Eucken W., Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 1952, S. 32.

29 So schreibt E. Schneider in seiner „Einführung in die Wirtschaftstheorie“, II. Teil Tübingen 1949, S. 8: „Die Nachfragefunktionen haben weiter die wichtige Eigenschaft, daß die mengenmäßige Nachfrage nach den einzelnen Gütern bei einer Verdoppelung, Verdreifachung usw. der Preise und der Konsumenten ungeändert bleibt. Das besagt, daß die mengenmäßige Nachfrage nur von dem Verhältnis der Preise untereinander und ihrem Verhältnis zur Konsumsumme abhängt“.

30 So findet Carl Snyder von 1840 bzw. 1860 bis 1930 eine derartige Unveränderlichkeit der Preisrelationen zwischen der Kapitalgüterindustrie und der Konsumgüterindustrie in den Vereinigten Staaten, daß er geradezu von einer „endgültigen“ Preisstruktur spricht, vgl. „On structure and inertia of prices“, American Economic Review, vol. XXIV, S. 187 f;

während J. Feilen für Deutschland bei einer analogen Untersuchung zum Ergebnis kommt, daß für denselben Zeitraum eine ausgesprochene charakteristische Scherenbewegung der Preisrelationen zwischen den Konsumgüter- und den Kapitalgüterindustrien festzustellen ist, und zwar entsprechend dem jeweiligen Konjunkturverlauf, vgl. Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung, 10. Jg. 1935, Heft 1, Teil A, N. F., Seite 29 f.

relationen auf Produktion und Volkseinkommen ihre Rückwirkungen ausüben.

Diese allgemeine Erkenntnis gilt naturgemäß auch für die deutsche Wirtschaft. Die Politik der Arbeitsbeschaffung und der Aufrüstung, die den konjunkturellen Anstieg seit 1933 bewirkte, konnte nicht alle Wirtschaftsbereiche mit gleicher Kraft erfassen. So sind die Umsätze im Außenhandel weiter gesunken und es ist auch sehr bezeichnend, daß sich die Produktionsgüterindustrien und die Konsumgüterindustrien verschiedenartig entwickelt haben. Während die Investitionsgüterindustrie schon Mitte 1935 den Stand des Jahres 1928 überschritten hat, hielt sich die Konsumgüterindustrie anfänglich auf einem unveränderten Niveau. Diese charakteristische Entwicklung können wir bis zur Erreichung der Vollbeschäftigung 1936 beobachten, und es war unvermeidlich, daß sie auch zu einer Veränderung der Preisrelationen führen mußte, besonders schon deshalb, weil die Anstrengungen für die Aufrüstung, welche gerade für die Kapitalgüterindustrie eine starke Belastung darstellten, seit dieser Zeit stark intensiviert wurden. In gleicher Richtung wirkten schließlich auch die zunehmenden Investitionen im Rahmen des zweiten Vierjahresplanes, die auf den Aufbau einer großen heimischen Rohstoffindustrie und auf eine allgemeine Entfaltung der Produktivkräfte gerichtet waren.

Der steigende Anteil der Kapitalgüter an der gesamten gewerblichen Erzeugung betrug (in Preisen des Jahres 1928) ³¹:

1932	47 %	der Nettoproduktion
1933	49 %	der Nettoproduktion
1934	56 %	der Nettoproduktion
1935	62 %	der Nettoproduktion
1936	63 %	der Nettoproduktion
1937	65 %	der Nettoproduktion
1938	65 %	der Nettoproduktion.

Demgegenüber zeigte die Entwicklung der Verbrauchsgütererzeugung zwischen 1932 und 1938 eine verhältnismäßig rückläufige Tendenz, wobei allerdings zu beachten ist, daß 1932 ein ausgesprochenes Krisenjahr und infolgedessen die Produktion von Kapitalgütern auf ein Minimum zusammengeschrunpft war. Nach einem Bericht des Forschungsinstitutes von Wagemann war die Versorgungslage pro Kopf der Bevölkerung im Jahre 1938 zwar ungefähr gleich gut wie im Hochkonjunkturjahre 1928 ³². Diese Behauptung klingt allerdings sehr unwahrscheinlich, denn das

³¹ Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung, 1939—1940, Heft 1, N. F., Seite 23 ff.

³² In dem Artikel: „Ist die Verbrauchsgüterproduktion zurückgeblieben?“ in den Vierteljahresheften zur Konjunkturforschung, 14. Jg. 1939/40, Heft 1, N. F., Seite 21, gelangte Wagemann zu folgenden Ergebnissen:

1. Der Anteil der Verbrauchsgüter an der industriellen Nettoproduktion ist gesunken. Verglichen mit 1928/29 ist der Rückgang aber nicht erheblich.
2. Dieser Rückgang fällt umso weniger ins Gewicht, als die erzeugte Produktionsmenge (ohne Kapitalgüter) 1938 rund 8 % größer war als 1928, einschließlich Kapitalgütern beträgt die Zunahme sogar 12 %.
3. Die Versorgung der Bevölkerung mit gewerblich erzeugten Verbrauchsgütern muß sich noch günstiger entwickelt haben als die Produktion, da die Bevölkerung weniger rasch zugenommen hat als die Erzeugung und da heute ein wesentlich kleinerer Teil der Produktion exportiert wird als 1928.

steigende Volumen der Rüstung im deutschen Sozialprodukt muß ganz beachtlich gewesen sein und konnte ja schließlich nur noch auf Kosten einer besseren Versorgung der Bevölkerung realisiert werden.

Zudem beschränkte die allmähliche Annäherung der Wirtschaft an den Zustand der Vollbeschäftigung auch die Möglichkeiten der Produktionssteigerung. Schließlich blieb nur noch der Weg übrig, durch das Mittel der Rationalisierung die allgemeine Produktion zu erhöhen. Diese Bestrebungen, soweit sie in Erscheinung traten, führten aber zwangsläufig zu einer Erhöhung der Nachfrage nach Maschinen und in vielen Fällen zu einer Überlastung der Kapazitäten der Kapitalgüterindustrie³³. Diese wiederum war verpflichtet, die Rüstungsindustrie „bevorzugt“ zu beliefern. Schließlich war die Konsumgüterindustrie aber auch infolge der Einschränkung der Rohstoffeinfuhr in ihrer freien Entwicklung stark gehemmt.

Unter dem Druck dieser strukturellen Verschiebung innerhalb des deutschen Wirtschaftskörpers ist es nicht verwunderlich, daß sich auch die entsprechenden Preisrelationen veränderten, so z. B. die Preisrelationen zwischen Agrar- und Industrierstoffen, wie auch zwischen Produktionsgüterindustrien und Verbrauchsgüterindustrien. Die folgende Tabelle zeigt, daß diese Verschiebungen im Gegensatz zu der bisherigen Entwicklung weit ausgeprägter waren³⁴:

Preisveränderungen im Aufschwung
(Preise am jeweiligen Tiefpunkt = 100)

Aufschwungsperiode	Produktions- güterrohstoffe	Verbrauchs- güterrohstoffe
1902/1907	124.4	132.0
1908/1913	113.7	119.1
1926/1929	106.5	117.8
1933/1935	104.3	132.5.

Die Tendenz zur Preisdifferenzierung wurde noch dadurch verstärkt, daß die mit der Beschäftigungssteigerung verbundene Kostendegression in den Konsumgüterindustrien viel weniger zum Ausdruck kam als in den Produktionsgüterindustrien. Die durchschnittliche Kapazitätsausnutzung betrug:

	1932	1934
bei den Kapitalgüterindustrien	ca. 30—35 0/0	ca. 60 0/0,
bei den Konsumgüterindustrien	ca. 45—50 0/0	ca. 60—65 0/0 ³⁵ .

Ganz besonders in der Textilindustrie traten diese Tendenzen zur Preisdifferenzierung sehr deutlich zu Tage, hauptsächlich infolge des hohen Anteils der im Preise ständig steigenden ausländischen Rohstoffe am Fertigprodukt. Die deutsche Faserproduktion deckte noch im Jahre 1932 lediglich 6 0/0 des Verbrauchs. Um eine offene inflationäre Preis-

³³ Die Kapazitätsausnutzung in der Konsumgüterindustrie ist von Anfang 1932 bis Ende 1935 um 33 % gestiegen, gegenüber rund 124 % in der Kapitalgüterindustrie, vgl. Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung 1936, Heft 1, Teil A, N. F., S. 50.

³⁴ Ebenda Seite 50.

³⁵ Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung, 10. Jg. 1935, Heft 2, Teil A, N. F., S. 180.

entwicklung im Inland zu verhindern, kam es deshalb schon am 19. Juli 1934 zum Erlaß der Faserstoffverordnung, welcher im folgenden Jahre im Zuge der neuen Handelsabmachungen eine weitgehende Umlagerung der Einfuhr auf neue Bezugsländer folgte. Damit bestand aber für die Preisentwicklung in der Textilwirtschaft keine Möglichkeit mehr, diesen strukturellen Veränderungen in jeder Hinsicht Rechnung zu tragen.

Zur Illustration dieser Umschichtungen in den Bezugsländern und in den Rohstoffen, die größtenteils eine Folge der prekären deutschen Devisenlage waren, sind die folgenden Tabellen sehr aufschlußreich:

Tabelle 1

Die wichtigsten Bezugsländer Deutschlands für Baumwolle
(roh, gekrempelt; Abfälle)

	1933		1934		1935	
	dz	Anteil in v. H.	dz	Anteil in v. H.	dz	Anteil in v. H.
Großbritannien .	27 499	0,6	69 862	1,7	155 362	3,9
Ägypten	398 381	8,4	449 301	11,2	396 065	10,0
Argentinien . .	52 804	1,1	56 727	1,4	145 028	3,6
Brasilien	558	0,0	82 986	2,1	827 881	20,8
Peru	97 096	2,1	113 292	2,8	252 961	6,4
Ver. Staaten von Amerika	3 412 318	72,1	2 201 726	55,1	1 062 257	26,7
Britisch Indien .	383 780	8,1	375 992	9,4	321 821	8,1
China	72 488	1,5	39 837	1,0	106 305	2,7
Türkei	6 240	0,1	58 086	1,5	154 049	3,9
Sonstige Länder	282 166	6,0	546 742	13,8	552 660	13,9
Einfuhr insgesamt	4 733 330	100,0	3 994 551	100,0	3 974 389	100,0

Tabelle 2

Die wichtigsten Bezugsländer Deutschlands für Wolle und andere
Tierhaare (roh, gekämmt; Abfälle)

	1933		1934		1935	
	dz	Anteil in v. H.	dz	Anteil in v. H.	dz	Anteil in v. H.
Belgien-Luxem- burg	91 767	4,6	72 760	4,0	58 304	3,7
Frankreich	133 851	6,8	84 297	4,7	66 393	4,2
Großbritannien .	137 709	7,0	104 335	5,8	201 691	12,9
Brit. Südafrika .	252 527	12,8	205 763	11,4	335 156	21,4
Argentinien . . .	207 860	10,5	213 746	11,9	281 286	18,0
Brasilien	17 257	0,9	16 786	0,9	52 495	3,4
Chile	10 977	0,6	32 995	1,8	78 693	5,0
Uruguay	117 095	5,9	104 695	5,8	78 934	5,1
Türkei	2 599	0,1	60 703	3,4	39 811	2,5
Australischer Bund	631 032	31,9	451 481	25,1	166 984	10,7
Neu-Seeland . .	213 006	10,8	199 240	11,1	24 729	1,6
Sonstige Länder	162 839	8,1	254 628	14,1	178 366	11,5
Einfuhr insgesamt	1 978 519	100,0	1 801 429	100,0	1 562 842	100,0

Gesamtversorgung mit Textilrohstoffen¹⁾

Tabelle 3

Gesamtversorgung mit Textilrohstoffen ¹⁾													
Rohstoffe	Gesamtversorgung						Anteil des Einfuhrüberschusses an der Gesamtversorgung						
	Tonnen					v. H.	v. H.						
	1933	1936	1938	1939	1942		1943	1933	1936	1938	1939	1942	1943
Chemische Fasern . . .	5 692	50 276	166 756	205 598	298 446	298 717	5,0	7,9	3,8	—	—	—	—
Kunstseide insgesamt .	31 472	43 630	67 573	72 459	92 378	98 740	8,7	—	2,7	—	—	4,1	2,1
Wolle einschl. Wollab-													
gänge u. Kämmlinge .	106 641	72 584	110 499	100 714	28 174	25 397	95,1	91,0	78,2	73,5	22,7	13,0	
Tierhaare	9 012	22 009	23 905	26 028	12 489	10 352	100,0	59,1	63,7	58,1	43,5	36,4	
Baumwolle	359 842	224 833	248 772	226 828	18 729	7 631	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Baumwollabf. einschl.	41 436	127 149	127 287	81 588	20 593	7 575	100,0	67,0	80,4	77,9	15,8	0,7	
chem. Linters			4 292	5 471	11 563	14 319	100,0	91,3	88,3	84,6	56,9	40,1	
Flockenbast	190 474	191 848	274 995	230 812	4 374	4 149	—	—	—	—	1,8	3,7	
Bastfasern	—	—	—	—	217 086	222 950	—	—	—	—	—	—	
Altspinngut			12 913	42 345	98 447	128 616	100,0	0,1	0,3	0,2	—	—	
Spinnpapier	583	87 518	95 604	93 960	98 447	128 616	100,0	100,0	100,0	100,0	42,4	16,4	
Reißspinnstoffe	1 538	1 787	1 691	1 495	3 613	3 613	100,0	100,0	100,0	100,0	—	—	
Sonstige ²⁾													
Insgesamt	746 690	821 634	1 134 287	1 087 298	952 079	945 526	94,7	69,1	62,2	52,9	10,8	6,2	

1) Berücksichtigung der Vorräte). — 2) Naturseide, Marena, Kurzbastfaser, Glasfaser, Glasseide.

Kurzbastfaser, Glasfaser, Glasseide.

Marena, Naturseide, Vorräte). — ²⁾ Naturseide, Marena, Kurzbastfaser, Glasfaser, Glasseide.

¹⁾ Inlandgewinnung und Einfuhrüberschuß (ohne Berücksichtigung der Vorräte). — ²⁾ Naturseide, Marena, Kurzbastfaser, Glasfaser, Glasseide.

³⁾ Dar.: Naturseide 1005 t, Glasfaser 1846 t, Marena 496 t.

Tabelle 4

Rohstoffverarbeitung in Tonnen

Rohstoffe	1933	1936	1937	1938	1939	1940	1941	1942	1943
Chemische Fasern	.	46 658	105 166	145 574	187 976	243 421	252 429	287 031	300 562
Kunstseide	32 458	45 045	56 786	66 469	67 457	65 555	83 013	83 093	92 979
Wolle	101 673	78 372	70 445	78 130	88 088	55 657	46 955	37 910	27 694
Wollabgänge und Kämmlinge	13 433	10 815	9 312	7 744	7 266	12 380	15 175	18 003	17 686
Tierhaare	.	30 000	31 612	24 710	20 000	19 533	14 641	12 809	11 059
Baumwolle	359 200	261 360	222 732	259 836	243 336	136 458	80 883	24 316	12 055
Baumwoll-Abfälle	.	95 940	90 288	83 664	71 979	37 414	35 137	18 957	15 003
Chemische Linters	.	51 176	48 968	52 984	26 896	6 792	10 162	4 308	1 986
Flockenbast	.	.	1 200	3 900	4 069	9 871	11 412	10 500	12 299
Bastfasern ¹⁾	.	202 564	232 267	250 383	246 736	137 076	141 528	127 112	109 717
Spinnpapier	.	5 023	10 164	12 410	27 119	140 655	193 379	205 266	202 477
Reißspinnstoffe	.	77 976	85 722	89 903	89 821	94 013	101 739	96 312	116 433
Sonstige ²⁾	.	.	.	.	.	.	.	11 795	10 409
Insgesamt	.	851 661	964 662	1 075 707	1 080 743	958 825	986 453	937 412	930 359

¹⁾ Ab 1939 einschl. Altspinngut. — ²⁾ Naturseide, Marena, Kurzbastfaser, Glasfaser, Asbest, Mineralfaser.

Quellen: Tabelle 1 und 2: Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, 11. Jg. 1936, Heft 1, Teil B, N. F., Seite 55.
Tabellen 3 und 4: Statistisches Handbuch für Deutschland, 1928–1944, München 1949, Seite 321.

Am auffälligsten ist bei der Baumwolle der Rückgang der Lieferungen aus den Vereinigten Staaten von Amerika und die Zunahme der Bezüge aus Brasilien. Die Vereinigten Staaten hatten 1933 noch einen Anteil an der deutschen Einfuhr von ca. 72 %, 1935 betrug dieser Anteil nur noch knapp 27 %. Aus Brasilien wurde 1933 nur eine völlig unbedeutende Menge bezogen, 1935 kam rund ein Fünftel der deutschen Einfuhr von dort. Ebenso haben die Lieferungen aus Argentinien, Peru, China, der Türkei und einer Reihe anderer Länder zugenommen.

Ähnliche Veränderungen zeigt auch die Einfuhr von Wolle. Die Bezüge aus Australien und Neuseeland sind stark zurückgegangen. Auf diese Gebiete entfielen 1933 rund 43 % der deutschen Käufe, 1935 haben diese Länder indessen nur noch einen Anteil von ca. 12 % der deutschen Einfuhr erreicht. Dafür stiegen u. a. die Lieferungen aus der Südafrikanischen Union, aus Argentinien, aus Großbritannien, aus Brasilien und Chile.

Die sehr bedeutenden Umlagerungen in der Gesamtversorgung mit Textilrohstoffen und die entsprechenden Veränderungen in der Rohstoffverarbeitung gehen aus der dritten Tabelle hervor. In der Gesamtrohstoffversorgung fällt besonders die steigende Bedeutung der chemischen Fasern, der Reißspinnstoffe und des Spinnpapiers auf. Demgegenüber ging die Versorgung mit Wolle und Baumwolle außerordentlich stark zurück.

Mit diesen Veränderungen in der Einfuhr deutscher Textilrohstoffe trat vielfach auch ein Qualitätswechsel ein, dem die Betriebe oft durch eine Umstellung ihrer Produktionsanlagen begegnen mußten.

Diese unvermeidlichen Umstellungen und die allgemeine Verkürzung der Arbeitszeit auf 36 Stunden pro Woche³⁶ zwangen die Betriebe ihre Kalkulationen neu zu gestalten. Die Verwendung von Rohstoffen minderer Qualität erhöhte den Verarbeitungsverlust, und die Verkürzung der Arbeitszeit auf 36 Stunden pro Woche bedingte eine Steigerung der fixen Stückkosten. Die ganze Entwicklung führte naturgemäß zu beachtlichen Veränderungen in der Kostenstruktur der einzelnen Unternehmungen, die bekanntlich nur teilweise in den Preisen berücksichtigt werden konnten. Die Preisgestaltung wurde dabei noch dadurch erschwert, daß die Rohstoffpreise je nach der Zeit des Einkaufs und nach dem Importland für gleiche oder ähnliche Qualitäten sehr stark differierten³⁷. Außerdem mußten vielfach auch infolge des Übergangs von der Devisenbezahlung zur Bezahlung auf dem Verrechnungswege höhere Preise bewilligt werden³⁸.

³⁶ Diese Bestimmung wurde durch die Faserstoffverordnung vom 19. Juli 1934 eingeführt, sie ist am 6. Dezember 1935 im Rahmen des Spinnstoffgesetzes durch eine Regelung der Verarbeitungsmenge ersetzt worden. Vgl. unsere Ausführungen zum Spinnstoffgesetz, S. 75 ff.

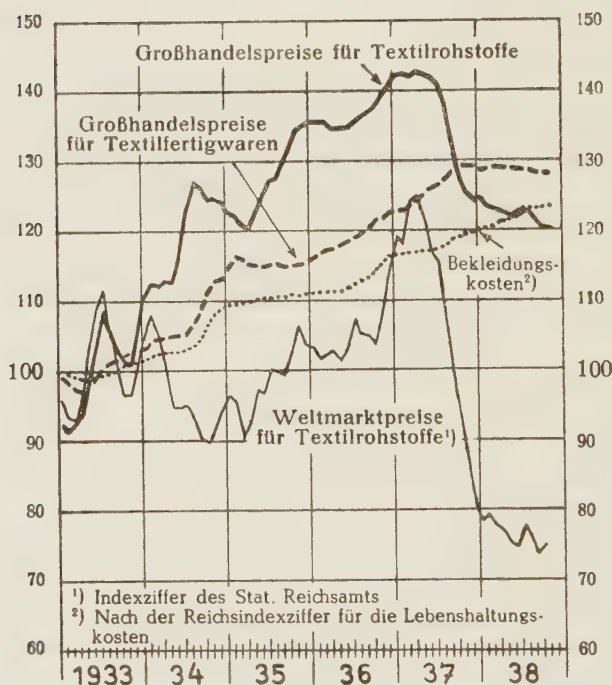
³⁷ Aus diesen Gründen konnte auch der Preisstopp vom Oktober 1936, der ja auch auf die Textilwirtschaft ausgedehnt worden war, nicht aufrecht erhalten werden. Der Anlaß zur Einführung des Runderlasses 65/37 war dabei in erster Linie die besondere Erhöhung der Wollpreise auf dem Weltmarkte zu Beginn des Jahres 1937.

³⁸ 1935 stellte sich 1 kg Rohbaumwolle aus USA (Devisenbaumwolle) auf RM 0,80, die Baumwolle aus Brasilien und Griechenland auf dem Verrechnungswege bezogen, kostete dagegen — bei niedrigerer Qualität — je kg RM 1,12 bis RM 1,24; vgl. Vierteljahresheft zur Konjunkturforschung 1936, Heft 1, Teil B, N. F., S. 56.

Unter dem Einfluß der starken Veränderungen der Weltmarktpreise und unter dem Druck der unumgänglichen internen Umstellungen in produktionstechnischer Hinsicht war nun, wie aus der nachfolgenden Graphik deutlich hervorgeht, eine entsprechende Preisentwicklung im Inlande, trotz aller preispolitischen Eingriffe zur Verhinderung einer Preissteigerung, nicht zu vermeiden³⁹.

Die Preisentwicklung in der deutschen Textilwirtschaft unter dem Einfluß der Weltmarktpreise

1933 = 100



Es ist interessant festzustellen, daß der Index der Großhandelspreise für textile Fertigwaren und die Kosten für Bekleidung von der großen Preisbaisse des Jahres 1937 auf den Rohstoffmärkten praktisch nicht betroffen wurden. Trotz dieses beachtlichen Preissturzes nahmen, wie folgende Tabelle zeigt, sowohl die Indexziffern der Großhandelspreise für Textilwaren als auch diejenigen für Bekleidung von 1933 bis 1944 kontinuierlich zu:

³⁹ Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, 13. Jg., 1938/1939, Heft 3, N. F., Seite 348.

Indexziffern der Großhandelspreise industrieller Fertigwaren

1913 = 100

Textilwaren

1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944
119,4	127,7	137,8	142,1	150,8	153,5	153,7	159,9	165,8	168,4	172,8	176,1

Kleidung

1933	1934	1935	1936	1937	1938	1939	1940	1941	1942	1943	1944
115,5	122,8	131,6	136,5	145,0	147,4	147,7	153,4	158,8	160,9	164,8	167,8

Quelle: Statistisches Handbuch von Deutschland, 1928–1944; München 1949, S. 460

Der Grund für diese Entwicklung lag ohne Zweifel zu einem guten Teil in dem spezifischen Charakter der Spinnstoffgesetzgebung. Es fühlte sich naturgemäß niemand verpflichtet, seine Preise unter die „Vergleichspreise“ zu senken, sofern er nicht ausdrücklich dazu gezwungen wurde. Diese Tendenz kommt in dem leichten Stagnieren des Preisniveaus in den Jahren 1937 und 1938 sehr deutlich zum Ausdruck.

Die Veränderungen des Preisniveaus wurden nicht zuletzt auch durch den bedeutenden Ausbau der deutschen Rohstoffproduktion beeinflusst. Bis zum Jahre 1937 stieg der Anteil der inländischen Faserstoffproduktion von 6 auf über 22 %. Infolge der höheren Kosten der inländischen Produktion ließ sich eine Verteuerung der Textilwaren auch hier nicht vermeiden. Das Schwergewicht der heimischen Erzeugung lag bei den industriell geschaffenen Spinnstoffen und hier ganz besonders bei der Zellwolle, auf welche bereits 1938 fast die Hälfte der gesamten inländischen Textilrohstofferzeugung entfiel.

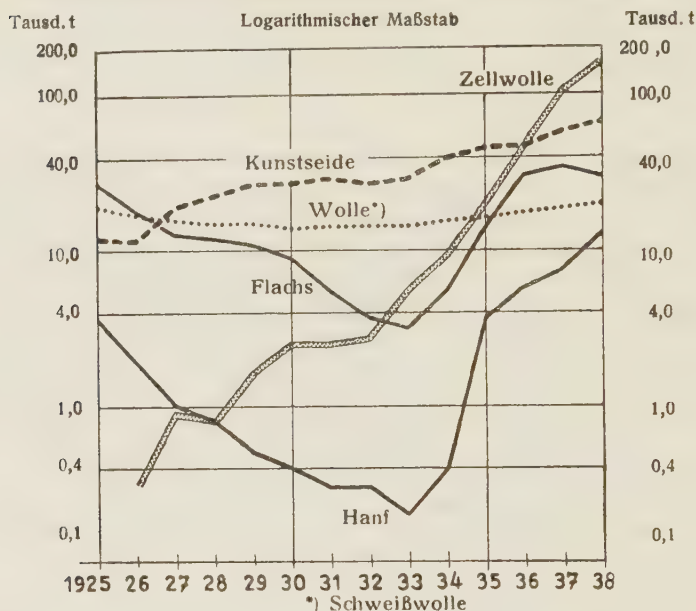
Diese Entwicklung war insofern von besonderer Bedeutung, als auch hier der stärkere Verbrauch von Zellwolle und die unvermeidliche Einschränkung der Baumwollverwendung zum Teil ganz neue Kostengrundlagen schufen. Die Kostenrelation zwischen Zellwolle und den Naturfasern hing nämlich davon ab, in welchem Produktionsgebiet die Zellwolle Verwendung fand. Im Sommer des Jahres 1939 betrug z. B. der Preis der gewöhnlichen Baumwolltype, der den Standardbaumwollwaren beigemischt wurde, RM 1,45 je kg, während sich der Fabrikeinstandspreis für amerikanische Baumwolle damals auf ca. RM 0,77 je kg belief. Günstiger lag demgegenüber die Preisrelation zwischen Zellwolle und Wolle. Hier betrug der Preis gewöhnlicher Woll-Zellwolltypen (Viskose) etwa RM 1.80–2.30 und lag nur bei besonders präparierten Typen höher. Dagegen kostete im März 1939 das kg „deutsche Wolle“ A-Qualität RM 5,20 und „Capwolle“ mittlere Qualität RM 3,26⁴⁰.

So ergaben sich aus der Relation zum Zellwollpreis je nach dem Beimischungsverhältnis Preissteigerungen für Baumwollwaren und Preisenkungen bei Wollwaren. Die letzteren waren allerdings im Gesamtbild durch den stärkeren Anstieg der Weltmarktpreise für Wolle gegenüber Baumwolle überdeckt worden.

⁴⁰ Statistisches Zahlenmaterial aus „Aufgaben der Preispolitik“, Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, 14. Jg., 1939/40, N. F., Heft 1, S. 55 ff.

Daß neben diesen chemischen Fasern auch die im Inlande agrarisch erzeugten Textilrohstoffe an Bedeutung gewannen, wenn auch ihr Anteil an der gesamten Produktion relativ klein war, geht aus der folgenden Graphik hervor. Von diesen Stoffen wurden besonders Flachs und Hanf für verschiedene Verwendungsgebiete unentbehrlich.

Deutschlands Eigenerzeugung von Textilrohstoffen



Quelle: Halbjahrsberichte zur Wirtschaftslage, 12. Jg., 1937/1938, Heft 2, N. F., S. 159 und 14. Jg., 1939/1940, Heft 1, N. F., S. 46

Neben dem Produktionsausbau dieser wichtigen industriell und agrarisch erzeugten Spinnstoffe stand außerdem die Entwicklung weiterer Stoffe, wie z. B. die Milchwolle (Tiolan), die Fischeiweißfaser, die Pe-Ce-Faser der I.G.-Farben und die Förderung des heimischen Seidenbaus.

Wenn man nun all diese ungeheuren strukturellen Verschiebungen und Umschichtungen in der deutschen Textilwirtschaft betrachtet, und wenn man gleichzeitig berücksichtigt, daß all diese Veränderungen sich vollzogen in einem wichtigen Wirtschaftssektor, welcher während dieser ganzen Zeit seine Preise grundsätzlich auf den „Märzpreisen“ des Jahres 1934 aufbauen mußte, so wird nun erst recht deutlich, wie wenig die allgemeinen Preisrelationen in der Textilwirtschaft diesen inneren strukturellen Wandlungen Rechnung tragen konnten. Insbesondere war aber die Preisstruktur in keiner Weise irgend ein Ausdruck der tatsächlichen Bedürfnisse der Bevölkerung, da sie, soweit dies überhaupt möglich war, ausschließlich von der Produktionsseite her bestimmt wurde. Diese Entwicklung war

die eindeutige Konsequenz der zentralen Verwaltung der Wirtschaft. Die Behörden waren unmöglich in der Lage, die ungemein vielfältige Nachfrage der Unternehmer und der Konsumenten richtig abzutasten und die unendlich vielen komplexen Verbindungen der einzelnen Produktionsprozesse zu überblicken. Je länger diese Wirtschaftsordnung aber andauerte, desto mehr traten die Schwierigkeiten in den Vordergrund. Diese betrafen in erster Linie die Frage der Lenkung des Produktionsprozesses. Denn je weniger die Preise der Ausdruck der faktischen Knappheit der entsprechenden Güter sind, desto weniger erfolgt eine zutreffende Bewertung der einzelnen Güter und Leistungen⁴¹.

Die Gründe, warum diese allgemeine Entwicklung nicht zu einem wirtschaftlichen Chaos führten, lagen in der sehr straff durchgeführten Kontingentierung und Rationierung der Güter einerseits, und in den währungspolitischen Voraussetzungen des ganzen Wirtschaftssystems andererseits. Solange die monetäre Gesamtnachfrage viel größer war als das monetäre Gesamtangebot, war natürlich jede Ware absetzbar. Die deutsche Wirtschaft war aber unter diesen Umständen von dem angestrebten Ziel einer optimalen Verteilung der Produktionsfaktoren ohne Zweifel weit entfernt. Die Verzerrung der relativen Preisstruktur, die eine Folge der dynamischen Entwicklung des wirtschaftlichen Wieder-aufschwungs bei verhältnismäßig fixen Preisrelationen war, wurde somit zum Ausdruck der praktischen Unfähigkeit des Marktes und des Handels, über den Preismechanismus einen effektiven Kontakt zwischen den Bedürfnissen der Konsumenten und der Produktion herzustellen. Damit war aber eine grundlegende Voraussetzung für eine Maximierung des Sozialproduktes, welche schließlich das Ziel aller Wirtschaftspolitik sein soll, nicht gegeben.

Folgerungen und Schlüsse – Abschließende Betrachtungen

Die methodischen Schwierigkeiten, die Problematik der Vergleichbarkeit der Preise und die verschiedenen sozialpolitisch, gesamtwirtschaftlich und betriebswirtschaftlich ungünstigen Auswirkungen des „volkswirtschaftlich gerechtfertigten Preises“ sind zweifellos Punkte, die bei einer kritischen Analyse der nationalsozialistischen Preispolitik schwer ins Gewicht fallen.

Obwohl festgestellt werden muß, daß die Lebenshaltungskosten von 118 Punkten im Jahre 1933 (1913/14 = 100) auf nur ca. 126 Punkte im Jahre 1939 gestiegen sind, bei einer gleichzeitigen Erhöhung der Geldmenge⁴² von ca. RM 12,2 auf ca. RM 19,5 Milliarden und einer Steigerung

⁴¹ Eucken W., Wettbewerb als Grundprinzip der Wirtschaftsverfassung, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 6, 1942, S. 32.

⁴² Die Geldmenge wurde hier errechnet durch Addition von a) Umlaufende Noten, b) Depositen der Reichsbank und c) „Kreditoren insgesamt“ der acht großen Privatbanken des Deutschen Reiches, lt. Statistik des In- und Auslands, 14. Jg., 1939/40, Heft 2, N. F., S. 38.

des Volkseinkommens von RM 46,51 auf rund RM 89,78 Milliarden⁴³, so darf aus dieser Tatsache noch nicht auf einen unbedingten Erfolg der deutschen Preispolitik geschlossen werden. Auch in der Textilindustrie waren die erzielten Resultate, soweit wir die statistischen Zahlen betrachten „sehr befriedigend“, stiegen doch die Lebenshaltungskosten in diesem Sektor von 1932 bis zum Kriegsausbruch um nur ca. 23 Prozent.

Index der Lebenshaltungskosten für Bekleidung⁴⁴
(1913/14 = 100)

1932	112,2	1936	120,3
1933	106,7	1937	125,7
1934	111,2	1938	130,5
1935	117,5	1939	133,0.

Dieses Ergebnis scheint in der Tat sehr zufriedenstellend, und man ist aus diesem Grunde leicht geneigt, der deutschen Preispolitik in der Textilindustrie einen schönen Erfolg zuzusprechen. Unsere kritischen Betrachtungen haben indessen gezeigt, daß davon keine Rede sein kann.

Schon kurz nach der Einführung der Preisbildung auf Basis eines Vergleichspreises erwies sich, daß wichtige Voraussetzungen für eine reibungslose Abwicklung dieser Methode in der Praxis nicht vorhanden war. Das Fehlen einer gewissen Einheitlichkeit in kalkulationstechnischer Hinsicht trug dazu bei, daß nicht alle Betriebe von den erlassenen Vorschriften in gleichem Ausmaße betroffen wurden. In einzelnen Fällen bestand für die Betriebe nur über die Fachverbände eine Möglichkeit der regulären Preiserhöhung, da sie über keine detaillierten Kalkulationsunterlagen verfügten.

Die zunehmende Entfernung vom Vergleichszeitpunkt ließ schließlich das folgenschwere Problem der Vergleichbarkeit der Preise entstehen. Dieses war auch dafür verantwortlich, daß schon verhältnismäßig früh die Preisbildung auf Basis der Selbstkosten neben das erste Preisbildungsprinzip trat. Die ungenaue gegenseitige Abgrenzung dieser beiden Kalkulationsmethoden führte indessen zu einer allgemeinen Verwirrung und Unsicherheit in der Frage der Preisbildung. Unter dem Druck der zunehmenden Problematik der Frage der Vergleichbarkeit wurde schließlich der „Vergleichspreis“ immer mehr zu einer Fiktion. Diese wurde mit dem Erscheinen des Runderlasses 65/37 vollständig, da mit dem Absatz 3 dieses Erlasses die beiden Preisbildungsprinzipien, welche ihrem Charakter nach unvereinbar waren, konkurrierend aufeinander stießen. Schon im Hinblick auf die methodischen Schwierigkeiten mußte dabei das „Kostenpreisprinzip“ auf lange Sicht siegreich bleiben.

Die allmählich zunehmende Bedeutung des Kostenpreises hatte aber betriebswirtschaftlich sehr nachteilige Konsequenzen, denn hier bestand die Möglichkeit der Schaffung einer Differentialrente, welche bei der Preisbildung auf Basis des Vergleichspreises wenigstens im beschränkten Umfange noch gegeben war, nicht mehr. Damit ging jeder Anreiz zur betriebswirtschaftlichen Leistungssteigerung verloren. Die Konsequenzen für die volkswirtschaftliche Produktivität waren bedenklich.

⁴³ Statistisches Handbuch von Deutschland, 1928/1944; München 1949, Seite 600.

⁴⁴ Statistik des In- und Auslands 14. Jg., 1939/40, Heft 2, neue Folge, S. 39.

Sowohl der Vergleichspreis, wie auch der Kostenpreis hatten indessen auch gesamtökonomisch unerfreuliche Folgen. Insbesondere die Tatsache, daß das Preissystem im ganzen Bereich der Wirtschaft seiner „steuernden Funktion“ fast völlig entkleidet wurde, hatte die Unumgänglichkeit der behördlichen Erfassung der Roh- und Halbstoffe und ihre Verteilung an die verschiedenen Produktionszweige im Rahmen eines Zuteilungssystems (Kontingentierung) und die organisierte Lenkung der Warenströme zu den Konsumenten (Rationierung) zur Folge. Damit erlebte aber die deutsche Volkswirtschaft in concreto all die Schwierigkeiten der Wirtschaftsrechnung in einer Zentralverwaltungswirtschaft, wie sie von der Nationalökonomie schon längst erkannt und umschrieben worden sind. Je weiter sich dabei die Entwicklung von der wirtschaftlichen Situation vom März 1934 resp. Oktober 1936 entfernte, umso größer wurden diese Schwierigkeiten. Sie fanden ihren Ausdruck in der Tatsache, daß sich die Preise nicht mehr auf Grund der faktischen Knappheit der einzelnen Güter und Leistungen bilden konnten. Eine zutreffende Bewertung der Güter und Leistungen war nicht mehr möglich. Damit war die Wirtschaftsführung auch nicht mehr in der Lage, den wirklichen Wert der Produktionsmittel herauszufinden. „Weder die Zentralverwaltungsstellen, noch die Unternehmer können feststellen, welche Verfahren die ökonomisch richtigen sind oder wo sich die ökonomisch günstigen Standorte befinden und wie überhaupt die vorhandenen Arbeitskräfte und sachlichen Produktionsmittel gelenkt werden müssen, um die Bedürfnisse möglichst gut zu befriedigen. Infolgedessen mißglückt die erforderliche Koordination der einzelnen Produktionszweige und Produktionsstufen aufeinander“⁴⁵.

Diese Ordnung war naturgemäß nur durch Macht aufrecht zu erhalten. Sie nahm dem einzelnen Wirtschaftssubjekt die Freiheit, seinen bevorzugten Anteil an dem Sozialprodukt zu bestimmen und auszuwählen; sie entschied, in welcher Form er seine Verfügungsgewalt ausüben konnte. Die Zerstörung dieser Freiheiten war allerdings eine Konsequenz der währungspolitischen Konzeption des nationalsozialistischen Wirtschaftssystems. Sie war insofern unvermeidlich.

Fragen wir uns aber, ob der „volkswirtschaftlich gerechtfertigte Preis“ selbst unter diesen spezifischen Voraussetzungen wenigstens die übrigen Funktionen des „freien Preismechanismus“ erfüllen konnte, so können wir auch hier keine bejahende Antwort geben. Sowohl im Bezug auf das Prinzip der „Produktivität“, als auch hinsichtlich der Frage der „sozialen Gerechtigkeit“ können wir feststellen, daß er den Anforderungen der Praxis nur in einem geringen Ausmaße gerecht werden konnte.

Durch das allmähliche Überhandnehmen des Kostenpreisprinzips war bekanntlich die Möglichkeit der Schaffung einer Differentialrente verhältnismäßig gering. Dadurch fehlte der wichtigste Anreiz zur Rationalisierung. Die Schwierigkeiten wurden dabei noch dadurch erhöht, daß durch den bedeutenden monetären Nachfrageüberhang der Absatz jeder Ware praktisch garantiert war. Einzig der Versuch der „Einheits- und

⁴⁵ Eucken W., Wettbewerb als Grundprinzip der Wirtschaftsverfassung, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, 1942, Heft 6, S. 33.

Gruppenpreise“, welcher allerdings in der Textilwirtschaft nur in einem sehr kleinen Ausmaße Anwendung fand, schuf konkrete Möglichkeiten der Produktionssteigerung. Selbst hier mußten indessen die Behörden oft eine Verschlechterung der zugrundeliegenden „Standardqualitäten“ feststellen. Die Tendenzen zur Verminderung der Qualitäten bei gleichbleibenden Preisen war übrigens nicht nur bei Gütern mit Einheits- oder Gruppenpreisen zu beobachten, sondern noch mehr bei Produkten, welche nach den Vorschriften des Spinnstoffgesetzes oder der LSÖ kalkuliert wurden. Die Unternehmer waren teilweise auch dazu übergegangen, ihre Rohstoffe auf eine möglichst umständliche und verteuernde Art auszustatten, um von einem hohen Lohnsatz und den entsprechend höheren Gewinnmöglichkeiten profitieren zu können.

Diese ganze Entwicklung stand nicht im Interesse der Konsumenten. Sie war aber die natürliche Konsequenz der deutschen Preis- und Währungspolitik, welche jede Voraussetzung für die gesunde Entwicklung eines freien Wettbewerbs zerstört hatten. Es darf dabei nicht vergessen werden, daß die Unverantwortlichkeit, mit welcher in währungspolitischer Hinsicht mit Rücksicht auf die Kriegsfinanzierung vorgegangen worden ist, in vielen Fällen schließlich selbst das Streben nach Geldbesitz entscheidend abgeschwächt hat. In den meisten Fällen konnte der Unternehmer mit seinen durch Kostensenkung erzielten Geldern nichts anfangen. Ihm fehlte nicht Geld, sondern Rohstoffe und Arbeiter⁴⁶. Damit verschwanden selbst dort, wo die Möglichkeit der Erzielung einer Differentialrente bestand, allmählich die Bemühungen um eine Verbesserung der technischen Leistungsfähigkeit der einzelnen Betriebe⁴⁷.

Die extreme Form des Ungleichgewichtes, in welche das deutsche Wirtschaftssystem durch die Währungspolitik der Kreditexpansion geführt worden ist, ließ schließlich selbst die in der nationalsozialistischen Fachliteratur soviel gepriesene „soziale Leistung“ der nationalsozialistischen Preispolitik illusorisch werden. Wie schon einmal, hat wiederum der einfache deutsche Sparer die härteste finanzielle Last tragen müssen, nachdem die Währungsreform vom Juni 1948 das extreme „Disequilibrium System“ wieder in ein einigermaßen normales Gleichgewicht zurückgeführt hat.

⁴⁶ Böhm F., Der Wettbewerb als Instrument staatlicher Wirtschaftslenkung, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht 1942, Heft 6, S. 75.

⁴⁷ Vgl. dazu unsere theoretischen Erörterungen, Seite 14 ff.

Appendix

Die Faserstoffverordnung vom 6. September 1934

III. Teil

§ 14

Verbot ungerechtfertigter Preiserhöhungen

(1) Es ist verboten, für rohe oder be- oder verarbeitete Faserstoffe (Textilien) im Inlandsverkehr höhere Preise zu fordern, oder sich oder einem andern gewähren oder versprechen zu lassen, als der Verkäufer in der Zeit vom 1.—21. März 1934 bei Verkäufen die nach Art, Güte und Menge vergleichbar sind, überwiegend erzielt hat.

(2) Liegen für einen Verkäufer vergleichbare Abschlüsse der Zeit vom 1.—21. März 1934 nicht vor, so darf der Preis denjenigen nicht überschreiten, der der Marktlage vom 21. März 1934 entspricht.

(3) Der nach den Absätzen 1 und 2 höchstzulässige Preis darf für den Verkauf von rohen Faserstoffen im Inland insoweit überschritten werden, als der Preis für solche Rohstoffe gleicher Art und Güte auf den ausländischen Märkten im Zeitpunkt des Angebotes oder Verkaufs höher ist als am 21. März 1934. Bei dem Verkauf be- oder verarbeiteter Faserstoffe kann im Inland eine Erhöhung der Auslandspreise für rohe Faserstoffe solcher Art und Güte, wie sie in dem Zwischen- oder Fertigerzeugnis enthalten sind, berücksichtigt werden, soweit eine solche Berücksichtigung handelsüblich ist. Sind in den Preisen für be- oder verarbeitete Faserstoffe in der Zeit nach dem 1. Januar 1934 eingetretene Preiserhöhungen für rohe Faserstoffe noch nicht berücksichtigt gewesen, so gilt diese Bestimmung entsprechend.

Sind die Preise für Rohstoffe auf den ausländischen Märkten nach dem 21. März 1934 gefallen, so vermindert sich der höchstzulässige Preis für die zu ausländischen Marktpreisen eingekauften Rohstoffe oder die aus solchen hergestellten Waren entsprechend.

(4) Der nach Abs. 1, 2 oder 3 höchstzulässige Preis kann ferner um den Betrag überschritten werden, um den die Selbstkosten seit dem 21. März 1934 durch nicht zu vermeidende Umstände gestiegen sind. Der Preis darf jedoch nicht höher sein, als erforderlich ist, um die Selbstkosten zuzüglich einer angemessenen Verzinsung des Kapitals zu decken. Eine auf einem Umsatzrückgang beruhende Erhöhung der Selbstkosten darf nicht berücksichtigt werden, es sei denn, daß der Umsatz der Menge nach durch die Auswirkung dieser Verordnung unter den Umsatz im ersten Vierteljahr 1933 herabgedrückt wird.

(5) Bei Verkäufen durch Personen, die sich in nicht handelsüblicher Weise in die Verteilung eingeschaltet haben, darf höchstens der Preis berechnet werden, zu dem der Verkäufer eingekauft hat.

(6) Für inländische Schafwolle gelten als höchstzulässige Preise die von dem Bevollmächtigten für die Neuorganisation der deutschen Schafzucht im Mai 1934 festgelegten landwirtschaftlichen Festpreise oder die Weltmarktpreise, falls diese höher sind. Handelsaufschläge dürfen 5 vom Hundert nicht überschreiten.

(7) Verarbeitete Faserstoffe im Sinne des Absatzes 1 sind alle Halb- und Fertigwaren, die wert- oder stoffmäßig überwiegend Faserstoffe enthalten.

§ 15

Ausnahmen

(1) Die durch oder auf Grund des § 2 Abs. 1, Satz 1 der Verordnung gegen Preissteigerung vom 16. Mai 1934 (RGBl. I, S. 389) in der Fassung der Verordnung über Preisüberwachung vom 9. Juli 1934 (RGBl. I, S. 607) und etwa weitere Ergänzungs- oder Durchführungsverordnungen hierzu bestimmten Preisüberwachungsstellen können in besonders begründeten Fällen Ausnahmen von den Vorschriften des § 14 zulassen.

(2) Örtlich zuständig ist die Preisüberwachungsstelle, in deren Bezirk das verkaufende Unternehmen seinen Sitz hat, oder in deren Bezirk die Niederlassung sich befindet, für deren Absatz die Ausnahme beantragt wird.

(3) Ich behalte mir vor, die Entscheidung an mich zu ziehen oder die Entscheidung der Preisüberwachungsstelle abzuändern.

§ 16

Zuwiderhandlungen

(1) Wer dem Verbot des § 14 vorsätzlich oder fahrlässig zuwiderhandelt, wird mit Gefängnis und Geldstrafe, deren Höchstmaß unbeschränkt ist, oder mit einer dieser Strafen bestraft. Die Strafverfolgung tritt nur auf meinen Antrag oder den der Preisüberwachungsstelle ein. Der Antrag kann zurückgenommen werden. Örtlich zuständig ist die Preisüberwachungsstelle, in deren Bezirk das Unternehmen seinen Sitz hat, in dessen Geschäftsbetrieb die Zuwiderhandlung begangen worden ist.

(2) Wird der Antrag nicht gestellt, so kann die Preisüberwachungsstelle gegen die Personen und Unternehmungen, bei denen sie eine Zuwiderhandlung gegen das Verbot des § 14 feststellt, Ordnungsstrafen bis zu zehntausend Reichsmark für jeden einzelnen Fall festsetzen. Die Ordnungsstrafen werden auf Ersuchen der Preisüberwachungsstelle durch die Finanzämter nach den Vorschriften der Reichsabgabenordnung beigetrieben.

(3) Gegen die Festsetzung einer Ordnungsstrafe steht dem betroffenen die Beschwerde zu. Die Beschwerde ist bei der Preisüberwachungsstelle innerhalb einer Woche nach Zugang der Straffestsetzung schriftlich einzureichen. Erachtet die Preisüberwachungsstelle die Beschwerde als begründet, so hat sie ihr abzuhelpen; andernfalls ist die Beschwerde an mich weiterzuleiten; ich entscheide endgültig. Die Beschwerde hat aufschiebende Wirkung.

(4) Wenn auf Grund des Absatzes 1 oder 2 rechtskräftig auf Strafe erkannt worden ist, kann ich oder die von mir bestimmte Behörde die Fortführung des Betriebes, in dem die Zuwiderhandlung festgestellt wurde, auf Zeit oder auf Dauer untersagen.

(5) Hat eine Person in leitender Stellung eine Zuwiderhandlung im Sinne des Absatzes 1 begangen, so kann ich ihr auf die Dauer von höchstens einem Jahr die wirtschaftliche Betätigung in leitender Stelle und die Betätigung in den Organisationen und Körperschaften der Wirtschaft ganz oder unter Beschränkung auf bestimmte Teilgebiete oder bestimmte Betätigungsarten untersagen.

(6) Wer einer Anordnung auf Grund des Absatzes 4 oder 5 zuwiderhandelt, wird auf Antrag der Behörde, welche die Anordnung erlassen hat, mit Gefängnis und mit Geldstrafe oder mit einer von diesen Strafen bestraft.

(7) Ich behalte mir vor, eine Anordnung auf Grund des Absatzes 4 oder 5 vorzeitig aufzuheben.

(8) In den Verfahren nach den Absätzen 2 und 3 gelten für die Verjährung der Strafverfolgung und der Strafvollstreckung die Vorschriften des Strafgesetzbuches für das Deutsche Reich entsprechend. Die Strafverfolgung verjährt in 3 Jahren; als richterliche Handlung im Sinne des § 68 St. GB. gilt die entsprechende Handlung der Preisüberwachungsstelle.

§ 17

Ist einem Verbande oder einem anderen Zusammenschlusse auf Grund des § 1 Abs. 1 der Verordnung gegen Preissteigerungen vom 16. Mai 1934 (RGBl. I, S. 389) von einer nach der genannten Verordnung zuständigen Preisüberwachungsstelle eine Einwilligung zur Verabredung, Festsetzung oder Empfehlung eines Mindestpreises erteilt worden, so gilt der durch die Einwilligung gedeckte Mindestpreis für die Beteiligten als ein nach § 15 zugelassener Höchstpreis, sofern er für die Beteiligten höher ist als der nach § 14 zugelassene Höchstpreis.

§ 18

Die Verordnung zur Verhinderung von Preissteigerungen auf dem Textilgebiet vom 19. April 1934 (RGBl. I, S. 317) hebe ich auf.

Der Reichswirtschaftsminister.

Das Spinnstoffgesetz vom 6. Dezember 1935 (RGBl. I, S. 1411)

IV. Teil

Verbot ungerechtfertigter Preiserhöhungen

(1) Es ist verboten, für rohe oder be- oder verarbeitete Spinnstoffe (§ 1), soweit sie nicht überwiegend unter Verwendung von Papier oder Metallfäden hergestellt sind, im Inlandsverkehr höhere Preise zu fordern oder sich oder einem andern gewähren oder versprechen zu lassen, als der Verkäufer in der Zeit vom 1.—21. März 1934 bei Verkäufen, die nach Art, Güte und Menge vergleichbar sind, überwiegend erzielt hat.

(2) Liegen für einen Verkäufer vergleichbare Abschlüsse in der Zeit vom 1.—21. März 1934 nicht vor, so darf der Preis denjenigen nicht überschreiten, der der Marktlage vom 21. März 1934 entspricht.

(3) Der nach Absatz 1 oder 2 höchstzulässige Preis darf um die Beiträge überschritten werden,

- a) um die sich der tatsächliche Einkaufspreis der Rohstoffe der Halb- oder Fertigwaren oder der Hilfsstoffe oder der Verarbeitungsverlust (Abfall) durch nicht zu vermeidende Umstände erhöht hat,
- b) um die sich unvermeidbar der Aufwand für Löhne und Unternehmerbeiträge zur Sozialversicherung erhöht hat,
- c) um welche die Kosten gestiegen sind, die zwangsläufig mit dem Einkaufspreis der Rohstoffe, der Halb- oder Fertigwaren oder mit dem Verkaufspreis steigen, sofern der Hundertsatz der Berechnung gegenüber dem der Vergleichszeit (Abs. 1 und 2) nicht geändert wird.

Unkostenerhöhungen der genannten Art dürfen jedoch nur insoweit berücksichtigt werden, als sie nicht durch Verminderung anderer Kostenteile ausgeglichen werden.

(4) Ist ein vergleichbarer Preis nicht zu ermitteln, so darf der Verkäufer keinen höheren Preis fordern oder sich oder einem andern gewähren oder versprechen lassen, als erforderlich ist, um die Selbstkosten zuzüglich einer angemessenen Verzinsung des Kapitals zu decken.

(5) Die Vorschriften der Absätze 1—4 finden keine Anwendung auf rohe, be- oder verarbeitete Spinnstoffe, soweit sie der Verordnung über Preise für ausländische Waren vom 22. 9. 1934 (RGBl. I, S. 843) unterliegen.

(6) Für inländische Schafwolle gelten als höchstzulässige Preise die von dem Bevollmächtigten für die Neuorganisation der deutschen Schafzucht im Einvernehmen mit dem Reichswirtschaftsminister und dem Reichsminister für Ernährung und Landwirtschaft festgesetzten landwirtschaftlichen Festpreise, abzüglich etwa gewährten Vergütungen.

(7) Waren gleicher Art und Güte, die nach den Vorschriften der Absätze 1 bis 4 zu verschiedenen Preisen verkauft werden müssen, dürfen zu einem Durchschnittspreis (Mischpreis) verkauft werden. Dieser Durchschnittspreis muß unter Berücksichtigung der Mengen ermittelt werden.

(8) Die innerbetrieblichen Kennzeichen der Waren dürfen nicht geändert werden. Soweit sie seit dem 21. März 1934 geändert worden sind, müssen die zu diesem Zeitpunkt angewandten Bezeichnungen für Waren gleicher Art und Güte wiederholt werden.

(9) Bei Verkäufen bei Personen, die sich in nicht handelsüblicher Weise in die Verteilung eingeschaltet haben, darf höchstens der Preis berechnet werden, zu dem der Verkäufer eingekauft hat.

(10) Preisvorbehalte sowie Abschlüsse ohne Vereinbarung eines zahlenmäßig bestimmten Preises sind verboten, soweit sie nicht im ersten Vierteljahr 1934 handelsüblich gewesen sind.

(11) Für das Saarland gelten die Vorschriften der Absätze 1 bis 8 mit der Maßgabe, daß im Abs. 1 und 2 an Stelle der Vergleichszeit vom 1.—21. März 1934 der Zeitraum vom 15. April—11. Mai 1935, im Abs. 2

an Stelle des 21. März 1934 der 11. Mai 1935 als Stichtag und im Abs. 8 an Stelle des 21. März 1934 der 11. Mai 1935 gilt.

§ 18

Ausnahmen

(1) Die durch oder auf Grund des § 2 Abs. 1 Satz 1 der Verordnung gegen Preissteigerungen vom 16. Mai 1934 (RGBl. I, S. 389) in der Fassung der Verordnung über Preisüberwachungsstellen vom 9. Juli 1934 (RGBl. I, S. 607) und der zweiten Verordnung gegen Preissteigerungen vom 7. August 1934 (RGBl. I, S. 771) und etwa weitere Ergänzungs- oder Durchführungsverordnungen hierzu bestimmten Preisstellen (Preisüberwachungsstellen) können in besonders begründeten Fällen Ausnahmen von den Vorschriften des § 17 zulassen.

(2) Örtlich zuständig ist die Preisstelle, in deren Gebiet das verkaufende Unternehmen seinen Sitz hat, oder in deren Gebiet die Niederlassung sich befindet, für deren Absatz die Ausnahme beantragt wird.

(3) Der Reichswirtschaftsminister kann die Entscheidung an sich ziehen oder die Entscheidung der Preisstelle abändern.

§ 19

Gebundene Preise

Ist einem Verband oder einem andern Zusammenschluß auf Grund des § 1 Abs. 1 der Verordnung gegen Preissteigerungen vom 16. Mai 1934 (RGBl. I, S. 389), auf Grund der Verordnung über Preisüberwachungsstellen vom 9. Juli 1934 (RGBl. I, S. 607) oder der Zweiten Verordnung gegen Preissteigerungen vom 7. August 1934 (RGBl. I, S. 771) von einer nach den genannten Verordnungen zuständigen Preisstelle oder auf Grund der Verordnung des Reichskommissars für die Preisüberwachung über Preisbindungen und gegen Verteuerung der Bedarfsdeckung vom 12. November 1934 (RGBl. S. 1110 Bl. I) in der Fassung der Bekanntmachung vom 11. Dezember 1934 (RGBl. I, S. 1248) eine Einwilligung zur Verabredung, Festsetzung oder Empfehlung eines Preises erteilt worden, so gilt der durch die Einwilligung gedeckte Preis für die Beteiligten als ein nach § 18 zugelassener Höchstpreis, sofern er für die Beteiligten höher ist als der nach § 17 zugelassene Höchstpreis.

§ 20

Überwachungsstellen

(1) Die Überwachungsstellen (§ 4) werden ermächtigt, im Einvernehmen mit dem Reichswirtschaftsminister Preise für den Verkauf von rohen oder be- oder verarbeiteten Spinnstoffen im Inlandsverkehr festzusetzen; soweit es sich hierbei um inländische landwirtschaftliche Erzeugnisse handelt, ist auch Einvernehmen mit dem Reichsminister für Ernährung und Landwirtschaft herbeizuführen. Die Preise sind im Deutschen Reichsanzeiger und Preussischen Staatsanzeiger zu veröffentlichen.

(2) Es ist für den Käufer und Verkäufer verboten, die von der Überwachungsstelle festgesetzten Preise zu überschreiten. Soweit nach Abs. 1 Preise festgesetzt worden sind, sind die Vorschriften des § 17 Abs. 1 bis 4 nicht anzuwenden.

Lieferbedingungen

(1) Hat der Lieferer einer unter die Vorschrift des § 17 fallenden Ware einen Liefervorbehalt gemacht, so kann ihm der Abnehmer eine angemessene Frist setzen mit der Erklärung, daß er nach Ablauf dieser Frist die Abnahme ablehnen werde; ist eine Lieferfrist vereinbart, so kann die angemessene Frist erst nach Ablauf der Lieferfrist gesetzt werden. Nach Ablauf der angemessenen Frist erlöschen die beiderseitigen Ansprüche auf Leistung und Gegenleistung, soweit die vereinbarte Ware nicht bereits geliefert worden ist; der Lieferer ist, soweit er nicht geliefert hat, verpflichtet, die etwa empfangene Gegenleistung zurückzugewähren.

(2) Die Vorschrift des Absatzes 1 findet keine Anwendung auf Verträge, in denen vor Inkrafttreten dieses Gesetzes mit Genehmigung der zuständigen Stelle ein Liefervorbehalt ausbedungen worden ist.

(3) Es ist verboten, Zahlungsfristen kürzer zu stellen, als es im ersten Vierteljahr 1935 handelsüblich war, es sei denn, daß die besonderen Umstände des Falles eine Verkürzung rechtfertigen. Die Vorschriften des § 18 finden Anwendung.

(4) Der Reichswirtschaftsminister kann Geschäftsbedingungen für den Verkehr mit rohen oder be- oder verarbeiteten Spinnstoffen (§ 1) für nichtig erklären oder ihre Anwendung untersagen, wenn er diese Bedingungen volkswirtschaftlich nicht für gerechtfertigt erachtet. Er entscheidet darüber, ob und inwieweit die Nichtigkeit der Bedingung die Nichtigkeit anderer Teile des Vertrages nach sich zieht.

Berlin, den 6. Dezember 1935

Der Führer und Reichskanzler
Adolf Hitler.

*Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen vom 26. 11. 1936,
„Preisstopverordnung“ (RGBl. I, S. 955).*

Auf Grund des Gesetzes zur Durchführung des Vierjahresplanes — Bestellung eines Reichskommissars für die Preisbildung — vom 29. 10. 1936 (RGBl. I, S. 927) wird auf Vorschlag des Reichskommissars für die Preisbildung folgendes verordnet:

§ 1 (1) Preiserhöhungen für Güter und Leistungen jeder Art, insbesondere für alle Bedürfnisse des täglichen Lebens, für die gesamte landwirtschaftliche, gewerbliche und industrielle Erzeugung und für den Verkehr mit Gütern und Waren jeder Art sowie für sonstige Entgelte sind verboten. Dieses Verbot gilt rückwirkend vom 18. 10. 1936 ab; Verträge, die von beiden Vertragspartnern erfüllt sind, bleiben von der Rückwirkung unberührt.

(2) Als eine Preiserhöhung ist es auch anzusehen, wenn die Zahlungs- und Lieferungsbedingungen zum Nachteil der Abnehmer verändert werden.

§ 2 Es ist verboten, Handlungen vorzunehmen, durch die mittelbar oder unmittelbar die Vorschriften des § 1 umgangen werden oder umgangen werden sollen.

- § 3 Soweit aus volkswirtschaftlichen Gründen oder zur Vermeidung besonderer Härten eine Ausnahme dringend erforderlich erscheint, können der Reichskommissar für die Preisbildung oder die von ihm beauftragten Stellen Ausnahmen zulassen oder anordnen.
- § 4 (1) Wer den Bestimmungen dieser Verordnung oder den zu ihrer Durchführung erlassenen Anordnungen vorsätzlich oder fahrlässig zuwiderhandelt, wird mit Gefängnis und Geldstrafe, letztere in unbegrenzter Höhe, oder mit einer dieser Strafen bestraft. Dabei kann die Einbeziehung des erzielten Entgeltes und der Gegenstände, auf die sich die strafbare Handlung bezieht, sowie die öffentliche Bekanntmachung des Urteils verfügt werden.
- (2) Die Strafverfolgung tritt nur auf Antrag ein.
- (3) Die Bestimmungen der §§ 14, 15 und 16 (mit Ausnahme von Abs. 2 Satz 2) und des § 17 der Verordnung über Preisüberwachung vom 11. 12. 1934 (RGBl. I, S. 1245) finden entsprechende Anwendung; jedoch kann die im § 15 der Verordnung vom 11. 12. 1934 angedrohte Ordnungsstrafe in unbegrenzter Höhe verhängt werden. Über Beschwerden gegen die Festsetzung von Ordnungsstrafen entscheidet der Reichskommissar für die Preisbildung oder die von ihm bestimmten Stellen endgültig.
- § 5 Bei Zuwiderhandlungen gegen die Bestimmungen dieser Verordnung kann die Schließung von Betrieben, in denen die Zuwiderhandlung begangen worden ist, auf Zeit oder auf Dauer verfügt oder die Weiterführung des Betriebes von Auflagen abhängig gemacht werden. Auch kann den schuldigen Einzelpersonen auf dem Gebiete, auf dem die Zuwiderhandlung erfolgt ist, jede Tätigkeit untersagt, oder die weitere Tätigkeit von Auflagen abhängig gemacht werden.
- § 6 Diese Verordnung tritt mit dem Tage ihrer Verkündung in Kraft.

Der Beauftragte für den Vierjahresplan
Ministerpräsident Göring.

*Runderlaß des Reichskommissars für die Preisbildung
Nr. 65/37 vom 12. März 1937 — III B 18 b/5 —.*

An alle Preisbildungs- und Preisüberwachungsstellen, nachrichtlich den Herren Reichsministern.

Betr.: Preise für Spinnstoffe und aus Spinnstoffen hergestellte Waren.

Auf Grund des § 3 der Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen vom 26. 11. 1936 (RGBl. I, S. 955) genehmige ich mit Wirkung vom 12. 3. 1937 ab unter Vorbehalt jederzeitigen Widerrufs:

(1) Der Preis vom 30. 11. 1936 im Sinne der Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen vom 26. 11. 1936 (RGBl. I, S. 955) für rohe, be- oder verarbeitete Spinnstoffe, soweit sie nicht überwiegend unter Anwendung von Papier- oder Metallfäden hergestellt sind, darf im Inlandsverkehr um den Betrag überschritten werden, um den sich der tatsächliche Einkaufspreis der Rohstoffe, der Halb- oder Fertigwaren, der Hilfsstoffe (nicht Betriebsstoffe) oder der Verarbeitungsverlust (Abfall) durch nicht zu vermeidende Umstände erhöht hat. Der Preis ist um den Betrag zu senken, um den sich der tatsächliche Einkaufspreis der Roh-

stoffe, der Halb- oder Fertigwaren, der Hilfsstoffe oder der Verarbeitungs-
verlust (Abfall) ermäßigt hat. Zu den Einkaufspreisen im Sinne dieser
Anordnung gehören nicht die Beschaffungskosten wie z. B. Frachten,
Verpackung, Versicherung usw.

Diese Regelung gilt entsprechend, wenn sich der Anteil der einzelnen
Rohstoffe in den Erzeugnissen durch nicht zu vermeidende Umstände
ändert. Die Änderung des wert- und mengenmäßigen Anteils der Roh-
stoffe muß bei den Erzeugern für jedes Erzeugnis jederzeit nachweisbar
sein.

(2) Die Mitglieder der Fachuntergruppe Kammgarnspinnerei dürfen
dabei als tatsächliche Einkaufspreise (einschließlich Verarbeitungsverlust
in der Kämmerei) die Blockpreise des laufenden Preisblocks einsetzen.

(3) In keinem Falle dürfen die Verkaufspreise höher sein, als er-
forderlich ist, um den betriebsnotwendigen Aufwand für Erzeugung und
Vertrieb einschließlich einer angemessenen Abschreibung zu decken sowie
einen angemessenen Gewinn zu erzielen.

(4) Auf die in der Zeit vom 30. 11. 1936 bis zum 11. 3. 1937 auf Grund
des § 3 der Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen vom
26. 11. 1936 (RGBl. I, S. 955) erteilten Ausnahmegenehmigungen finden
die Vorschriften dieses Erlasses sinngemäß Anwendung.

Der Reichskommissar für die Preisbildung
i. V. Dr. Flottmann.

Verordnung zur Preisbildung in der Spinnstoffwirtschaft vom 9. 12. 1937 (RGBl. I, S. 1351, RA. Nr. 217 vom 13. 12. 1937)

Um die Bildung volkswirtschaftlich gerechtfertigter Preise in der
Spinnstoffwirtschaft herbeizuführen, wird auf Grund des § 2 des Gesetzes
zur Durchführung des Vierjahresplanes — Bestellung eines Reichs-
kommissars für die Preisbildung — vom 29. 10. 1936 (RGBl. I, S. 927)
folgendes verordnet:

§ 1. Die Preise für rohe oder be- oder verarbeitete Spinnstoffe,
soweit sie nicht überwiegend unter Verwendung von Papier oder Metall-
fäden hergestellt sind, müssen auch unter die in § 17 Abs. 1 und 2 des
Spinnstoffgesetzes vom 6. 12. 1935 (RGBl. I, S. 1411) bestimmten Preise
um den Betrag gesenkt werden, um den sich der tatsächliche Einkaufs-
preis der Rohstoffe, Halb- oder Fertigwaren oder der Hilfsstoffe ermäßigt
hat. Das gleiche gilt für den Verarbeitungsverlust.

§ 2. Wer den Vorschriften dieser Verordnung oder den zu ihrer
Durchführung oder Ergänzung erlassenen Vorschriften vorsätzlich oder
fahrlässig zuwiderhandelt, wird nach den Vorschriften des § 22 des Spinn-
stoffgesetzes vom 6. 12. 1935 (RGBl. I, S. 1411) bestraft.

§ 3. Die auf Grund des § 18 des Spinnstoffgesetzes vom 6. 12. 1935
und § 3 der Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen vom
26. 11. 1936 erteilten Ausnahmegewilligungen treten insoweit außer
Kraft, als sie mit den Bestimmungen dieser Verordnung oder den auf
ihr beruhenden Anordnungen in Widerspruch stehen und soweit nichts
anderes bestimmt wird.

*Runderlaß des Reichskommissars für die Preisbildung Nr. 182/37
vom 11. 12. 1937 — III B 610 — 11 785/37*

An
alle Preisbildungsstellen
alle Preisüberwachungsstellen.

Betr.: Preise für Spinnstoffe und aus Spinnstoffen hergestellte Ware.

Auf Grund des § 3 der Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen vom 26. 11. 1936 (RGBl. I, S. 955) genehmige ich in Erweiterung der Ziffer 1 meines Runderlasses 65/37 vom 12. März 1937 (Dt. Reichsanz. Nr. 60 v. 13. 3. 1937) unter dem Vorbehalt jederzeitigen Widerrufs; daß der Preis vom 30. 11. 1936 im Sinne der Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen vom 26. 11. 1936 für rohe oder be- oder verarbeitete Spinnstoffe, soweit sie nicht überwiegend unter Verwendung von Papier oder Metallfäden hergestellt sind, im Inlandsverkehr auch um jene Steigerung des tatsächlichen Einkaufspreises der Rohstoffe, der Halb- oder Fertigwaren und der Hilfsstoffe (nicht Betriebsstoffe) überschritten werden darf, die gegenüber denjenigen Einkaufspreisen der Rohstoffe, der Halb- oder Fertigwaren und der Hilfsstoffe eingetreten ist, welche im Verkaufspreis vom 30. November 1936 enthalten waren.

*Leitsätze für die Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten
bei Leistungen für öffentliche Auftraggeber (LSÖ)
vom 15. November 1938*

I. Vorbemerkungen

Nr. 1 Geltungsbereich der Leitsätze

(1) Die Leitsätze regeln die Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten bei Leistungen für öffentliche Auftraggeber. Sie gelten insbesondere als Grundlage für alle Vereinbarungen gemäß § 4 des Abschnitts A der Verdingungsordnung für Leistungen — ausgenommen Bauleistungen (VOL) — herausgegeben im Reichsfinanzministerium, und bei Bauleistungen gemäß § 5 Abs. 3 des Abschnitts A der Verdingungsordnung für Bauleistungen (VOB).

(2) Sie gelten sinngemäß auch für mittelbare Leistungen für öffentliche Auftraggeber (Unterlieferer).

(3) Der Auftraggeber ist berechtigt, vom Bieter oder Auftragnehmer die Bekanntgabe seiner Unterlieferer zu fordern und diesen gegenüber die Bestimmungen der LSÖ anzuwenden.

Nr. 2 Kalkulationsarten

(1) Die Ermittlung der Selbstkostenpreise erfordert in der Regel je nach der Art der beabsichtigten Preisvereinbarung (Festpreis bei Auftragserteilung, vorläufige oder nachträgliche Preisvereinbarungen usw.) die Aufstellung von Vor- (Angebot-) oder Nachkalkulationen. Sie sind vom Bieter oder Auftragnehmer dem Auftraggeber auf Anfordern einzureichen.

(2) Bei Aufträgen gleicher oder ähnlicher Art, die vom Auftragnehmer bereits ausgeführt worden sind, können die Nachkalkulationen

von Gesamtaufträgen oder von Teillieferungen als Unterlage für neue Preisvereinbarungen herangezogen werden.

(3) Der Auftraggeber kann bestimmte Muster für Vor- und Nachkalkulationen im Rahmen der LSÖ mit dem Auftragnehmer vereinbaren oder gegebenenfalls vorschreiben, soweit nicht nachstehend Nr. 4 Abs. 2 gilt.

Nr. 3 Selbstkostenpreisprüfung

Mit Zustimmung des Reichskommissars für die Preisbildung ist der Auftraggeber berechtigt, die Angemessenheit der Selbstkostenpreise an Hand der Kalkulationsunterlagen, Erfolgsrechnungen und Bilanzen des Auftragnehmers nach Maßgabe dieser Leitsätze nachzuprüfen.

Nr. 4 Einrichtung des Rechnungswesens

(1) Der Auftragnehmer ist zur Führung eines zweckentsprechend gegliederten und zahlenmäßig einwandfreien Rechnungswesens verpflichtet. Dieses muß jederzeit die eindeutige Feststellung der entstehenden Aufwendungen und Erträge sowie eine einwandfreie Selbstkostenprüfung ermöglichen.

(2) Für die formelle Ausgestaltung des Rechnungswesens sind — unbeschadet der materiellen Vorschriften der LSÖ — die von den Gruppen der Organisation der gewerblichen Wirtschaft gemäß den Erlassen des Reichswirtschaftsministers und des Reichskommissars für die Preisbildung vom 12. 11. 1936 II Pr. 27 258/36 / IV 33 301/36 und 11. 11. 1937 II Pr. 19 263/37 / IV 9 991/37 aufgestellten Einzelrichtlinien für Buchhaltung und Kostenrechnung maßgebend.

Nr. 5 Änderung des Rechnungswesens

Dem Auftragnehmer wird empfohlen, Umstellungen oder Neueinrichtungen des Rechnungswesens, die die Belange des Auftraggebers wesentlich berühren, im Einvernehmen mit diesem durchzuführen. Gegebenenfalls kann der Auftraggeber im Einvernehmen mit dem Reichskommissar für die Preisbildung Änderungen des Rechnungswesens in angemessener Frist vom Auftragnehmer verlangen.

Nr. 6 Verpflichtung des Auftragnehmers zur Auskunfterteilung

(1) Mit Zustimmung des Reichskommissars für die Preisbildung ist der Auftraggeber berechtigt, vom Bieter oder Auftragnehmer kostenfrei alle für die Selbstkostenpreisprüfung als erforderlich bezeichneten Unterlagen, Auskünfte und Nachweisungen zu verlangen; er kann ferner Abschriften oder Auszüge aus den Unterlagen anfertigen lassen und die Betriebe jederzeit besichtigen.

(2) Neben dem Auftragnehmer (Werksleitung) können auch alle im Dienst- oder Werkvertrag oder anderweitig für sein Unternehmen und die ihm von öffentlichen Stellen erteilten Aufträge tätigen Personen zur Auskunftserteilung herangezogen werden.

Nr. 7 Erklärung des Auftragnehmers

Da die bestehenden Preisvorschriften (z. B. die Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen, die Lederpreisverordnung, das Spinnstoffgesetz, die Auslandswarenpreisverordnung) grundsätzlich für alle Lei-

stungen gelten, kann vom Auftragnehmer verlangt werden, der Selbstkostenaufstellung die Erklärung beizufügen, daß die angesetzten Preise (des Erzeugnisses sowohl als der Werk- und Hilfsstoffe einschließlich Vorprodukte) diesen Preisvorschriften entsprechen.

II. Aufbau des Selbstkostenpreises

Nr. 8 Notwendige Angaben für die Kalkulation

Bei jeder Vor- und Nachkalkulation sind anzugeben:

- a) die genaue Bezeichnung des Kalkulationsgegenstandes (Auftrags-, Stücklisten-, Zeichnungsnummer, Zeichnungsänderungsvermerk, Bau-, Musternummer usw.),
- b) das Lieferwerk und die Fertigungsabteilung,
- c) die Bezugsmenge, auf die die Zahlenangaben der Kalkulation abgestellt sind, z. B. 1, 100, 1000 oder sonstige Anzahl, Stück, kg, m, usw.,
- d) der Tag des Abschlusses der Kalkulation,
- e) die Liefermenge, für die insgesamt die Kalkulation nach a bis d maßgebend sein soll. Bei Nachkalkulationen sind außerdem anzugeben:
- f) der Zeitabschnitt, in dem die abgerechneten Posten entstanden sind, und
- g) die der abgerechneten Menge vorausgegangenen und laut Auftragsbestand oder Auftragszusage noch folgenden Liefermengen (nach Auftragsnummern getrennt).

Nr. 9 Gliederung der Kalkulation

(1) In der Betriebsrechnung müssen die Selbstkosten nicht nur nach Kostenträgern, sondern auch nach Kostenarten und Kostenstellen gegliedert sein. Der Auftraggeber kann verlangen, daß die Gliederung auch in der Kalkulation zum Ausdruck kommt.

(2) Die Selbstkostenpreiskalkulation ist folgendermaßen zu gliedern:

- A. Werkstoffe,
- B. Fertigungslöhne,
- Ca. Fertigungsgemeinkosten,
- Cb. Verwaltungs- und Vertriebsgemeinkosten,
- D. Sonderkosten.

(3) Überdies müssen die Kalkulationen den kalkulatorischen Gewinnaufschlag (E) und die zu seiner Berechnung nötigen Angaben enthalten.

B plus Ca	.	.	.	.	.	.	.	.	Fertigungskosten,
A plus B plus Ca	.	.	.	.	.	.	.	.	Herstellkosten,
C = Ca plus Cb	.	.	.	.	.	.	.	.	Gemeinkosten
									(Unkosten),
A plus B plus C plus D	.	.	.	.	.	.	.	.	Selbstkosten,
A plus B plus C plus D plus E	.	.	.	.	.	.	.	.	Selbstkostenpreis.

A. Werkstoffe

Nr. 10 Begriff

Werkstoffe sind alle unmittelbar für den Liefergegenstand (Auftrag) erfaßbaren Rohstoffe, im Lieferbetrieb gefertigten Halb- und Teilerzeugnisse sowie wiederverwendete Abfälle usw.

(Fertigbezogene Zulieferungsteile vgl. Abschnitt D Nr. 34—36).

Nr. 11 Abgrenzung gegen Hilfsstoffe

Die rechnerische Abgrenzung zwischen Werkstoffen einerseits, Hilfs- und Betriebsstoffen andererseits, ist nach einheitlichen Gesichtspunkten stetig durchzuführen (Hilfs- und Betriebsstoffe als Bestandteil der Gemeinkosten vgl. Abschnitt C).

Nr. 12 Mengenansätze

(1) Als Verbrauch ist die Rohmenge je Werkstoffart einschließlich des betriebsnotwendigen Verarbeitungsabfalls (Verschnitt, Späne, Abbrand) einzusetzen.

(2) Zuschläge für Werkstoffverbrauch durch amtliche Abnahme und für Ausschuß infolge von Werkstoff- oder Bearbeitungsfehlern sind gesondert auszuweisen; sie müssen buchmäßig oder statistisch belegt werden können.

(3) Vom Auftraggeber kostenlos angelieferte Werkstoffe sind gesondert — nur mengenmäßig, ohne Bewertung — auszuweisen.

Nr. 13 Mengenermittlung

Für die Vorkalkulation ergibt sich die Rohmenge aus der Zeichnung, Stückliste oder Einsatzvorschrift (Fertigmenge zuzüglich Verarbeitungsabfall). Für die Nachkalkulation muß der tatsächliche Werkstoffverbrauch — Rohmenge sowie Verschnitt, Abfall und Ausschußmenge — durch Belege und Lagerbuchführung nachgewiesen werden können.

Nr. 14 Bewertung

In Vorkalkulationen ist für Werkstoffe, die vom Auftragnehmer für den Auftrag eigens beschafft worden sind, als Preis je Einheit der tatsächliche (Durchschnitts-) Einstandspreis, für Werkstoffe, die aus werkeigenen Vorräten zu entnehmen oder neu zu beschaffen sind, der Tageseinstandspreis zu verrechnen, soweit dem nicht Preisbildungsvorschriften entgegenstehen. In Nachkalkulationen ist der tatsächliche (Durchschnitts-) Einstandspreis laut Belegen und Lagerbuchführung einzusetzen, soweit nachweislich die Forderung sparsamen Einkaufs erfüllt ist.

Nr. 15 Einstandspreis

Der Einstandspreis versteht sich im Regelfall frei Lieferwerk, d. h. einschließlich der unmittelbaren Lieferkosten wie Fracht, Porto, Rollgeld, Verpackung. Der Auftragnehmer hat beim Einkauf alle geschäftsüblichen Vorteile zugunsten des Auftraggebers wahrzunehmen. Hierdurch erzielte Mengenrabatte, Preisnachlässe, Skonti, Gutschriften für Treu-, Jahres- oder Umsatzrabatte, für zurückgesandte Verpackung und ähnli-

ches sind buchmäßig zu belegen und bei Ermittlung der Einstandspreise abzusetzen, sofern nicht aus abrechnungstechnischen Gründen eine andersartige Verrechnung in den Selbstkosten erfolgt.

Nr. 16 Eigene Zulieferungen (Vertikalverflechtung)

(1) Ist bei Werkstoffen, Halberzeugnissen und vorgearbeiteten Teilen die Herstellung in eigenen Vorbetrieben des Auftragnehmers üblich, so gelten als Einstandspreise die Herstellkosten zuzüglich anteiliger Verwaltungs- und Sonderkosten oder ein auf ihnen aufgebauter innerbetrieblicher Verrechnungspreis.

(2) Wird in Fällen, in denen Zulieferungen aus eigenen Vorbetrieben nicht branchenüblich sind, als Einstandspreis ein anderer Preis — in der Regel der Marktpreis — angesetzt als der Betrag der Herstellkosten zuzüglich anteiliger Verwaltungskosten und Sonderkosten, oder ein auf ihnen aufgebauter innerbetrieblicher Verrechnungspreis, so sind die über die Herstellkosten zuzüglich anteiliger Verwaltungs- und Sonderkosten hinausgehenden Zuschläge in der Kalkulation gesondert auszuweisen.

(3) In besonders gelagerten Fällen kann der Auftraggeber mit dem Reichskommissar für die Preisbildung abweichende Vereinbarungen treffen.

Nr. 17 Gutschrift für Reststoffe

(1) Für die wiederverwertbaren Abfälle, die von den eingesetzten Rohmengen usw. anfallen, ist eine Gutschrift für Reststoffe in Abzug zu bringen und gesondert auszuweisen.

(2) Als Preis je Einheit ist hierbei der bei der weiteren Verwertung erzielbare oder erzielte Reinerlös (Verkaufserlös abzüglich Vertriebs- und Verarbeitungs-sonderkosten) anzusetzen.

(3) Die anfallenden Reststoffarten und -mengen sind nach Art ihrer Wiederverwendung buchmäßig oder statistisch nachzuweisen.

B. Fertigungslöhne

Nr. 18 Begriff

Fertigungslöhne sind alle unmittelbar bei der Fertigung des Liefergegenstandes (Auftrags) erfaßbaren Werkstatt- oder Verarbeitungslöhne des Lieferwerks. (Lohnarbeit fremder Zulieferer, vgl. Abschnitt D Nr. 37).

Nr. 19 Abgrenzung gegen Hilfslöhne

Alle sonstigen im Lieferwerk anfallenden Löhne sind als Hilfslöhne unter Gemeinkosten zu verrechnen. Die rechnerische Scheidung zwischen Fertigungs- und Hilfslöhnen ist nach einheitlichen Gesichtspunkten stetig durchzuführen.

Nr. 20 Mengenansätze

(1) Die Fertigungszeiten sind nach Arbeitsgängen, Arbeitsstufen oder Werksabteilungen (Maschinen- und Handzeiten) gegliedert anzusetzen.

Die angesetzten Fertigungszeiten müssen den Fortschritten in der Verbesserung der Fertigungsverfahren entsprechen. Der Auftragnehmer hat Anspruch auf die Vergütung der tatsächlichen Fertigungszeiten, soweit

sie nicht die Fertigungszeiten überschreiten, die durch die Grundsätze des Reichsausschusses für Arbeitsstudien (Refa) bestimmt sind.

(2) Zuschläge für Fertigungslöhne, die durch amtliche Abnahme und durch Ausschuß infolge von Werkstoff- oder Bearbeitungsfehlern bedingt sind, sind besonders auszuweisen; sie müssen buchmäßig oder statistisch belegt werden.

(3) Tarifliche Stücklohn- und sonstige Lohnzuschläge dürfen nicht durch Erhöhung der Fertigungszeiten (Zeitzuschläge), sondern müssen in den Lohnsätzen verrechnet werden. Der tatsächliche Zeit- und Lohnaufwand ist durch Belege nachzuweisen.

Nr. 21 Bemessung der Löhne

(1) Der Preisberechnung sind grundsätzlich die Tariflöhne (tarifliche Zeitlöhne oder tarifliche Akkordlöhne) zugrunde zulegen.

(2) Werden in der Kalkulation höhere als die Tariflöhne angesetzt, so ist von dem Auftragnehmer mit Angabe des Tariflohnes und des übertariflichen Zuschlages zu begründen, warum übertarifliche Löhne gezahlt werden sollen oder gezahlt worden sind.

C. Gemeinkosten

Nr. 22 Begriff

Alle Aufwendungen für die Leistungen, die nicht nach Abschnitt A und B als Kosten für Werkstoffe und Fertigungslöhne und nach Abschnitt D als gesondert auszuweisende Kostenarten erfaßt und verrechnet werden, sind Gemeinkosten (Unkosten).

Nr. 23 Gliederung

(1) Im allgemeinen sind die Gemeinkosten mindestens zu gliedern in:
Fertigungsgemeinkosten und
Verwaltungs- und Betriebsgemeinkosten.

(2) In der Betriebsabrechnung ist in der Regel eine weitere Gliederung nach Kostenarten und Kalkulation notwendig, wobei der Grundsatz zu beachten ist, daß die Gemeinkosten auf den Stellen zu verbuchen sind, an denen sie anfallen.

(3) Für die Verrechnung der Kostenarten auf die Kostenstellen, der Kostenstellen untereinander (Hilfs- und Hauptkostenstellen) und der Kostenstellen auf die Kostenträger sind einwandfreie Umlegungsmaßstäbe (Verrechnungsschlüssel) zu verwenden; als einwandfrei sind nur solche Verrechnungsschlüssel anzusehen, die den betrieblichen Verhältnissen und insbesondere der tatsächlichen Kostenbeanspruchung der Kostenstellen durch die nachgelagerten Kostenstellen oder die Kostenträger entsprechen.

Nr. 24 Nicht anrechenbare Kosten

Nicht zu den Gemeinkosten gehören:

Ertragssteuern (Einkommen- und Körperschaftssteuern, betriebliche Kirchensteuer, soweit sie nach dem Ertrag verlangt wird),

Delkredere,

Zinsen für Fremdkapital (Bank-, Obligationen-, Hypothekenzinsen, Wechseldiskont usw.),
Verzinsung des Eigenkapitals,
Öffentliche Spenden, Ausfuhrförderungszulagen, Umsatzsteuer vgl. Abschnitt D Nr. 47.

C a. Fertigungsgemeinkosten

Nr. 25 Zugehörige Kostenarten

Von den Fertigungsgemeinkosten sind nach Möglichkeit getrennt die Materialgemeinkosten zu verrechnen. Die Materialgemeinkosten mit ihren Hilfskostenstellen (Lagerverwaltung, Werkstoffprüfung und -abnahme u. ä.), die Fertigungsgemeinkosten mit den dazugehörigen Hilfskostenstellen (Förderwesen, Kraftanlagen, amtliche Abnahme, Werkstattverwaltung u. a.) und die Hauptkostenstellen sind im wesentlichen nach folgenden Kostenarten zu gliedern:

- a) Gehälter
für Lagerverwaltung, Abnahmepersonal des Auftragsnehmers, Werkstattverwaltung, Meister, Lohnbüro, Arbeitsvorbereitung, Werkstattkonstrukteure usw.
(Für die Bemessung gilt Nr. 21 sinngemäß).
- b) Hilfslöhne
für Lagerbetrieb, Abnahmepersonal, Förderwesen, Kraftanlagen, Reinigung der Anlagen, Überwachung der Fertigung, Pförtner, Wach- und Sicherheitsdienst, für bezahlte Wartezeiten, Urlaub und dergl.
(Für die Bemessung gilt Nr. 21 sinngemäß).
- c) Soziale Aufwendungen:
 1. gesetzliche Beiträge zur Sozialversicherung auf Fertigungslöhne und sonstige zugehörige Löhne und Gehälter, Beiträge zur Berufsgenossenschaft, Berufsschulung u. ä.,
 2. freiwillige soziale Aufwendungen zugunsten der Gefolgschaft, soweit sie nach Art und Höhe betriebs- und branchenüblich sind und dem Grundsatz sparsamer Wirtschaftsführung nicht widersprechen.
- d) Energie- und Brennstoffe (z. B. Gas, elektrischer Strom, Dampf, Druckluft, Kohle, Koks, Kraftstoffe Wasser).
- e) Hilfsstoffe, d. h. solche Stoffe, die nach ihrer Art und Bedeutung weder Werkstoffe noch Betriebsstoffe sind, insbesondere solche, die sich als Werkstoffe mengenmäßig nicht ansetzen lassen (z. B. Säuren, Vergütungsöl, Rostschutz).
- f) Betriebsstoffe (Kleinwerkzeuge, Werkzeugstahl, Treibriemen, Schweißmittel, Kühl-, Schmier-, Reinigungsmittel, hierhergehöriger Bürobedarf).
- g) Laufende Instandhaltung (Reparaturen) von Betriebsbauten, Betriebseinrichtungen, Maschinen, Vorrichtungen, Werkzeugen usw. (Nicht zur laufenden Instandhaltung zählen Ersatzbeschaffungen von Anlagen, Maschineneinheiten u. ä. sowie wertsteigernde Überholungen. Großreparaturen und ähnliche ungleichmäßig auf-

tretende Ausgaben sind, soweit sie nicht Ersatzbeschaffungen darstellen, gemäß den Grundsätzen einer gleichmäßigen Periodenabrechnung in die Instandhaltungskosten des Rechnungsabschnitts nur mit angemessenen Anteilen aufzunehmen).

- h) Anlageabschreibungen auf Fertigungsanlagen, soweit sie nicht gesondert in Ansatz zu bringen sind.
- i) Steuern, soweit sie den Fertigungsgemeinkosten zuzurechnen sind (Vermögenssteuer, Gewerbesteuer u. ä.).
- k) Sonstige Kosten, wie Sachversicherungs-, Post- und Fernspreckgebühren, Reiseauslagen usw., soweit auf den Bereich der Fertigung anrechenbar.

Nr. 26 Fertigungskosten

Wenn es die Eigenart des Betriebes bedingt, können — abweichend von dem vorstehend getrennten Ansatz der Fertigungslöhne und der Fertigungsgemeinkosten — diese auch zusammengefaßt als Fertigungskosten (Verarbeitungs-, Veredlungs-, Maschinenstunden, Platzkosten) der verschiedenen Arbeitsgänge oder Werksabteilungen in Ansatz gebracht werden.

Cb. Verwaltungs- und Vertriebs-(gemein)-kosten

Nr. 27 Zugehörige Kostenarten

(1) Die Verwaltungskosten sind nach Möglichkeit gesondert von den Vertriebskosten zu verrechnen.

(2) Zu den Verwaltungs- und Vertriebs-(gemein)-kosten bzw. den hierfür gebildeten Kostenstellen der kaufmännischen und Hauptverwaltung, des Vertriebs nebst Fertiglägern, Versand usw. gehören im wesentlichen folgende Kostenarten:

a) Gehälter,

soweit sie nicht unter Fertigungsgemeinkosten bereits verrechnet sind. (Als Gehalt ist bei Einzelkaufleuten und Personalgesellschaften auch der Unternehmerlohn für die ohne feste Entlohnung im Betriebe tätigen Unternehmer und mitarbeitenden Angehörigen zu verrechnen. Der anrechenbare Unternehmerlohn hat in angemessenem Verhältnis zum Wert der Mitarbeit zu stehen).

(Für die Bemessung der tariflichen Güter gilt Nr. 21 sinngemäß; sonstige Gehälter und Unternehmerlohn einschließlich Zuwendungen dürfen nur in angemessener Höhe angesetzt werden.)

b) Hilfslöhne für Büroreinigung, Boten usw.

(Für die Bemessung gilt Nr. 21).

c) Soziale Aufwendungen (vgl. Nr. 25 c unter 1 und 2).

d) Energie und Brennstoffe.

e) Hilfsstoffe (z. B. Verpackung), soweit sie nicht unter Sonderkosten anzusetzen sind.

f) Betriebsstoffe für Bürobedarf, Schreibbedarf, Reinigungsmittel.

g) Laufende Instandhaltung von Bauten, Einrichtungen usw. der Verwaltung und des Vertriebs.

- h) Anlageabschreibungen auf Anlagen der Verwaltung und des Vertriebs, soweit sie nicht gesondert in Ansatz zu bringen sind.
- i) Steuern und öffentliche Abgaben (Vermögenssteuer, Aufbringungsumlage, Grundvermögen-, Hauszins-, Gewerbesteuer u. ä.), soweit sie nicht anteilmäßig oder vollständig unter den Fertigungsgemeinkosten gemäß Nr. 25 l zu erfassen sind.
- k) Sonstige Kosten, wie:
 1. Sachversicherungen (gegen Feuer, Einbruch, Diebstahl, Maschinenschaden u. ä.), soweit sie nicht gemäß Nr. 25 k als Fertigungsgemeinkosten zu verrechnen sind.
 2. Post- und Fernspreckgebühren, Postscheckgebühren und sonstige Kosten des Zahlungsverkehrs (ohne Zinsen).
 3. Reiseauslagen in angemessener Höhe.
 4. Repräsentationskosten, soweit sie nach Art und Höhe unter Berücksichtigung der Betriebsgröße und -bedeutung angemessen sind.
 5. Prozeßkosten, Prüfungskosten.
 6. Verbandsbeiträge und -abgaben (Syndikatsumlagen u. ä.).
 7. Sonstige Werbe- und Vertriebskosten (z. B. Gebühren für Werbeanzeigen, von Fremden gelieferte Werbedruckschriften, Ausstellungsmieten) in jeweils angemessener Höhe.

Anlageabschreibungen (zu Nr. 25 h und 27 h)

Nr. 28 Regelfall

Als Anlageabschreibung ist im Regelfall nur die verbrauchsbedingte Wertminderung der werkseigenen Einrichtungen (Bodenschätze und Abbaurechte, Baulichkeiten, Maschinen und sonstige Fertigungsanlagen kalkulatorisch zu verrechnen.

Nr. 29 Höhe der Abschreibungen auf Anlagen

Die verbrauchsbedingten Anlageabschreibungen sind unabhängig von bilanzmäßigen (ordentlichen und außerordentlichen) und steuerlichen Abschreibungen zu errechnen auf Grund der nachgewiesenen Anschaffungspreise oder, in Ermangelung solcher, der für den Beginn der Abschreibungsverrechnung neu festzusetzenden Anfangs-(Ausgangs-)Werte sowie der erfahrungsmäßigen Lebensdauer der Anlageteile, die sich nach der Dauer der Aufrechterhaltung der üblichen technischen Leistungsfähigkeit bemißt.

Nr. 30 Ausweis in den Kalkulationen

Die Anlageabschreibungen sind im Regelfall in den Gemeinkostenzuschlägen der Kalkulationen zu verrechnen; der Auftraggeber kann ihren gesonderten Ausweis in der Kalkulation vorschreiben.

Nr. 31 Sonderabschreibungen

Die nach Nr. 29 festgestellten Anschaffungspreise bzw. die für den Beginn der Abschreibungsverrechnung neu festgesetzten Anfangs-(Ausgangs-)Werte sowie die nach Nr. 29 und 31 errechneten Anlageabschreibungen sind laufend buchmäßig oder statistisch nachzuweisen.

Nr. 33 Grenze der Abschreibung

Für diejenigen Teile der Einrichtungen, die gemäß Nr. 28 bis 32 voll abgeschrieben sind, dürfen keine Abschreibungen mehr verrechnet werden.

D. Gesondert auszuweisende Kostenarten der Preiskalkulation (Sonderkosten)

a) Fertig bezogene Zulieferungsteile

Nr. 34 Mengenansätze

(1) Die einzusetzenden Mengen ergeben sich nach Zeichnung, Stückliste oder besonderen Vorschriften. Zuschläge für Ausschuß beim Einbauen usw. sowie Gutschriften für Einbauseinbauausschluß sind nach Nr. 12 und Nr. 17 zu behandeln.

(2) Vom Auftraggeber kostenlos angegliederte Zulieferungsteile sind gesondert — nur mengenmäßig, ohne Bewertung — auszuweisen.

Nr. 35 Bewertung

Der Preis der Einheit ist jeweils nach Nr. 14 und 15 einzusetzen.

Nr. 36 Beschaffungszuschlag

Die Kosten der Beschaffung dieser Zulieferungsteile sind als gesonderter — buchmäßig zu belegender — Beschaffungszuschlag zu verrechnen, soweit sie nicht in anderen Gemeinkostenzuschlägen verrechnet werden.

b) Lohnarbeit fremder Zulieferer

Nr. 37 Verrechnung fremder Lohnarbeit

(1) Lohnarbeiten fremder Zulieferer (auch Heimarbeit) sind nicht als Fertigungslöhne, sondern als gesonderte Kostenarten zu verrechnen. Für ihre Bewertung zu Einstandspreisen gelten sinngemäß Nr. 14 und 15.

(2) Zuschläge für Fertigungsgemeinkosten der werkseigenen Fertigungsstellen dürfen auf fremde Lohnarbeitskosten nicht in Ansatz gebracht werden.

c) Sonderbetriebsmittel

Nr. 38 Begriff

Sonderbetriebsmittel sind alle Arbeitsgeräte, die ausschließlich für die Fertigung des jeweiligen Liefergegenstandes zu verwenden und somit nicht über Fertigungsgemeinkosten zu verrechnen sind (z. B. besondere Modelle, Geschenke, Schablonen, Schnitte und ähnliche Vorrichtungen, Sonderwerkzeuge, Lehren).

Nr. 39 Verrechnung

(1) Die Anschaffungskosten (Einstandspreise sinngemäß wie Nr. 14 und 15 oder — bei werkseigener Fertigung — die angemessenen Herstellkosten zuzüglich anteiliger Verwaltungskosten und Sonderkosten sinngemäß wie Nr. 16) sind nach Entscheidung des Auftraggebers entweder

als selbständige Lieferaufträge einmalig abzugelten oder mit angemessenen Tilgungsanteilen in der Kalkulation der Liefergegenstände zu verrechnen.

(2) Der Verlauf und Stand der Tilgung durch die in Aufstellung verrechneten Anteile müssen buch- oder karteimäßig nachgewiesen werden.

(3) Die angemessenen Herstellkosten der werkseigenen Fertigung zuzüglich anteiliger Verwaltungskosten und Sonderkosten sind durch betriebliche Aufzeichnungen für jedes Sonderbetriebsmittel im einzelnen nachzuweisen.

d) Nicht planmäßige Herstellkosten

Nr. 40 Anlauf, Überstundenkosten, Bauartänderungen

Hierunter sind auszuweisen zusätzliche, im Regelfall nicht vorkommende Aufwendungen für Werkstoffe, Fertigungslöhne und Fertigungsgemeinkosten, z. B. Überstunden und Sonntagsarbeit, für das Anlaufen einer neuartigen Fertigung, für Anlernen neuer Arbeitskräfte oder für Bauartänderungen auf Veranlassung des Auftraggebers.

e) Besondere Entwicklungs- und Entwurfskosten

Nr. 41 Entwicklungs- und Versuchsaufträge

(1) Für die Entwicklungs- und Entwurfsarbeiten, Forschungen, Versuche, Herstellung von Probestücken, die die werkseigene sog. „freie“ Entwicklung überschreiten und vom Auftraggeber veranlaßt sind, hat der Auftragnehmer stets einen schriftlichen Entwicklungs- und Versuchsauftrag des Auftraggebers anzufordern.

(2) In den Kalkulationen laufender Leistungen sind Kostenanteile für vom Auftraggeber veranlaßte sog. „gebundene“ Entwicklung nur mit seiner Zustimmung als gesonderte Kostenart auszuweisen.

Nr. 42 Verrechnung der Entwicklungskosten

Alle Aufwendungen für werkseigene „freie“ und für „gebundene“ Entwicklung sowie die für ihre Abgeltung verrechneten Beträge sind, nach Entwicklungsaufgaben getrennt, auf besonderen Konten nachzuweisen. Einzelheiten für diese buchmäßigen Nachweisungen sind gegebenenfalls im Einvernehmen mit dem Auftraggeber festzulegen.

f) Lizenzgebühren

Nr. 43 Angemessene Höhe

(1) Lizenzgebühren sollen in angemessenem Verhältnis zu Umsatzmenge und Verkaufspreis der Leistung stehen und bei steigenden Beschaffungsmengen gesenkt werden. Gegebenenfalls kann der Auftragnehmer zu seiner Unterstützung bei den Verhandlungen mit dem Lizenzgeber den Auftraggeber um seine Mitwirkung ersuchen.

(2) Die für die Verrechnung von Lizenzgebühren in Betracht kommenden Lizenzverträge sind dem Auftraggeber auf Verlangen zur Einsicht vorzulegen.

g) Vertreterprovision

Nr. 44 Angemessenheit der Vergütung

Provisionen und ähnliche Vergütungen an Vertreter dürfen nur, soweit sie betriebsnotwendig sind, in angemessener Höhe in den Kosten berücksichtigt werden.

Nr. 45 Vertreterverträge

Bestehende Vertreterverträge, deren Auswirkungen hinsichtlich der Vergütungen die ursprünglichen Voraussetzungen des Vertragsabschlusses unangemessen übersteigt, sind — gegebenenfalls mit Unterstützung durch den Auftraggeber — zu ändern.

h) Besondere Versandkosten

Nr. 46 Versandbedingungen und -kosten

Nach Maßgabe der vereinbarten Liefer- und Versandbedingungen sind gesondert auszuweisen die angemessenen Einstandspreise oder Herstellkosten der Verpackung, Versandfrachten, Rollgelder, Transportversicherung und ähnliches.

i) Umsatzsteuer

Nr. 47 Umsatzsteuer

Soweit nicht im Einverständnis mit dem Auftraggeber eine Verrechnung in den Gemeinkosten zugelassen wird, ist die Umsatzsteuer am Schluß der Kalkulation gesondert auszuweisen.

k) Besondere Wagnisse

Nr. 48 Besondere Wagnisse

Besondere Wagniszuschläge sind nur für bestimmte, in der Eigenart des Betriebes oder des Liefergegenstandes begründete Wagnisse zulässig, soweit sie nicht durch Versicherung bei Dritten gedeckt sind (Selbstversicherung). Die Wagnisrücklagen und die hieraus gedeckten Schadenfälle sind buchmäßig gesondert nachzuweisen.

l) Sonstige Sonderkosten

Nr. 49 Sonstige Sonderkosten

Sonstige etwa entstehende Sonderkosten sind mit genauer Bezeichnung ihrer Art besonders auszuweisen.

E. Kalkulatorischer Gewinn

Nr. 50 Begriff

Im kalkulatorischen Gewinn werden abgegolten:

- a) die angemessene Verzinsung des in dem Unternehmen arbeitenden betriebsnotwendigen (Eigen- und Fremd-) Kapitals und das privatwirtschaftliche Unternehmerwagnis,

- b) die auf a entfallenden Ertragssteuern mit Ausnahme der Einkommen- und der Gewerbeertragssteuer,
- c) Ausfuhrförderungszahlungen,
- d) öffentliche Spenden in angemessener Höhe.

Nr. 51 Betriebsnotwendiges Kapital

(1) Als betriebsnotwendiges Kapital gilt nur der Wert solcher Vermögensteile, die laufend dem Betriebszweck dienen:

- a) Anlagevermögen (Grundstücke, Gebäude, Maschinen, Betriebsinventar usw.),
- b) Umlaufvermögen (Werk-, Hilfs- und Betriebsstoffe, Warenbestände, geleistete Anzahlungen, Forderungen, Zahlungsmittel usw.).

(2) Nicht einzubeziehen ist der Wert aller außerbetrieblichen Vermögensanlagen (landwirtschaftlich genutzte Grundstücke, Wohnhäuser, stillgelegte Anlagen, Beteiligungen u. ä.) und von Wertpapieren und Bankguthaben, sofern sie nicht der vorübergehenden (kurzfristigen) Anlage betriebsnotwendiger Mittel dienen.

(3) Von dem Wert der Vermögensteile zu a und b sind diejenigen Fremdkapitalbeträge abzusetzen, die dem Unternehmer entweder im Rahmen des gewährten Zahlungszieles vom Lieferanten (z. B. Warenverbindlichkeiten) oder vom Kunden (z. B. als Anzahlung oder Darlehen) zinsfrei zur Verfügung gestellt werden.

Nr. 52 Wertansätze

Das Anlagevermögen ist mit den Restwerten des Rechnungsabschnittes nach Maßgabe der Abschreibungsgrundsätze Nr. 28 und 29 anzusetzen. In den in Nr. 33 erwähnten Fällen dürfen keine Restwerte mehr eingesetzt werden. Das Umlaufvermögen und die abzusetzenden Fremdkapitalbeträge sind mit den durchschnittlich im Rechnungsabschnitt tatsächlich gebundenen Beträgen anzusetzen.

Nr. 53 Zinssatz

(1) Als angemessene Verzinsung gilt die jeweilige tatsächliche Verzinsung langfristiger Reichsanleihen (Effektivzins).

(2) Die für Fremdkapital gezahlten Zinsen bleiben außer Betracht.

(3) Die zusätzliche Spanne für das privatwirtschaftliche Wagnis bemißt sich nach den besonderen Verhältnissen des Geschäftszweiges, gegebenenfalls der einzelnen Leistung. Soweit hierbei die Aufwendungen des Rechnungsabschnitts als außergewöhnlich anzusehen sind, ist für die Ermittlung ein entsprechend größerer Zeitraum zugrunde zulegen.

Nr. 54 Ertragssteuern

(1) An Ertragssteuern werden nur die auf den gemäß Nr. 53 errechneten Gewinn entfallenden Körperschafts- und Kirchensteuern vergütet, soweit solche erhoben werden. Die Einkommensteuer bleibt unberücksichtigt.

(2) Die auf den so errechneten Gewinn bezogenen Steuersätze, ausgedrückt im Hundertsatz auf den Gewinn ohne Steuern (nicht im Hundertsatz vom Gewinn einschließlich Steuern) sind dabei nur in dem

sich aus der jeweils letzten Ertragssteuerbilanz (Körperschafts- bzw. Einkommensteuerbilanz) ergebenden Wertverhältnis des Eigenkapitals zum Gesamtkapital anzusetzen.

(3) Bei der Errechnung des Wertverhältnisses sind beim Gesamtkapital die in Nr. 51 Abs. 3 genannten zinsfreien Fremdkapitalien mit den ihnen in der Ertragssteuerbilanz zukommenden Werten abzusetzen,

Nr. 55 Verrechnung des kalkulatorischen Gewinns auf die Leistungseinheit

Die Verrechnung des kalkulatorischen Gewinns gemäß Nr. 50 a und b auf die Leistung erfolgt entsprechend den tatsächlich gebundenen Kapitalbeträgen, die den Ausfuhrförderungszahlungen nach der Erhebungsgrundlage, die der öffentlichen Spenden wie die der Verwaltungsgemeinkosten. Dasselbe gilt für die gemäß Nr. 16 Abs. 1 verrechneten Zulieferungen aus Vorbetrieben.

Nr. 56 Ausnahmen

(1) Bei schuldhafter Unwirtschaftlichkeit eines Betriebes (unzulängliche Fertigungseinrichtungen oder Betriebsführung) hat der Auftragnehmer keinen Anspruch auf den vollen Ansatz eines Gewinnaufschlages nach vorstehenden Gesichtspunkten.

(2) Andererseits kann dem Auftragnehmer als Entgelt für besondere mit dem Auftrag verbundene Leistungen über die obenstehenden Vorschriften hinaus ein besonderer Gewinn in angemessener Höhe zugerechnet werden.

Berlin, den 15. November 1938

Der Reichskommissar für die Preisbildung
Wagner.

Kriegswirtschaftsverordnung vom 4. September 1939

(RGBl. I, S. 1609) Abschnitt IV

§ 22

Preise und Entgelte für Güter und Leistungen jeder Art müssen nach den Grundsätzen der kriegsverpflichteten Volkswirtschaft gebildet werden.

§ 23

(1) Preise und Entgelte für Güter und Leistungen jeder Art sind zu senken, soweit auf Grund des Abschnitts III dieser Verordnung bei Gütern und Leistungen Ersparnisse an Lohnkosten eintreten.

(2) Preisen und Entgelten für Güter und Leistungen jeder Art dürfen künftig höchstens die nach Abschnitt III dieser Verordnung zulässigen Löhne und Gehälter zugrunde gelegt werden.

(3) Soziale Aufwendungen an die Gefolgschaft, die nicht in Gesetzen, Verordnungen oder Tarifordnungen zwingend vorgeschrieben sind, dürfen der Berechnung der Preise und Entgelte nur zugrundegelegt werden, soweit sie betriebs- oder brancheüblich sind und dem Grundgesetz sparsamer Wirtschaftsführung nicht widersprechen.

(4) Es ist verboten, höhere Preise und Entgelte als die nach Absatz 1 bis 3 zulässigen zu fordern oder zu gewähren.

§ 24

Güter und Leistungen jeder Art sollen nicht durch Werk- oder Hilfsstoffe, Frachtkosten oder sonstigen Kosten verteuert werden, deren Verwendung oder Aufwendung nur durch eine besondere Beanspruchung eines Wirtschaftszweiges verursacht, aber nach Art, Menge und Bezugsort mit dem Grundsatz sparsamer Wirtschaftsführung nicht zu vereinbaren ist.

§ 25

(1) Sind gebundene Preise durch Selbstkosten von Betrieben bestimmt, die nur infolge der Bindung der Preise im Sinne des § 1 der Verordnung über Preisbildungen und gegen Verteuerung der Bedarfsdeckung vom 12. November 1934 in der Fassung vom 11. Dezember 1934 (RGBl. I, S. 1110, 1248; Deutscher Reichsanz. u. Preuss. Staatsanz. Nr. 266, 291) oder einer besonderen Beanspruchung ihres Wirtschaftszweiges in Betrieb erhalten oder wieder in Betrieb genommen worden sind, so müssen die Preise gesenkt werden.

(2) Ferner sind Preise zu senken, die darauf beruhen, daß Betriebe auf Grund ihrer rechtlichen Stellung oder der tatsächlichen Verhältnisse oder wegen ihrer wirtschaftlichen Bedeutung ohne ausreichenden Wettbewerb sind.

(3) Die nach dieser Verordnung durchzuführende Senkung gebundener Preise erfolgt für sämtliche Mitglieder eines Zusammenschlusses in gleicher Höhe und vom gleichen Zeitpunkt ab.

(4) Die Preissenkung nach Abs. 1 bis 3 bedarf der vorherigen Zustimmung des Reichskommissars für die Preisbildung.

§ 26

Preise und Entgelte für Güter und Leistungen jeder Art sind um den Betrag zu senken, den der Veräußerung oder der Leistungspflichtige bei den einzelnen Gütern und Leistungen dadurch erspart, daß er selbst Güter und Leistungen auf Grund dieser Verordnung zu einem niedrigeren Preise oder Entgelt erhält, als er zuletzt vor Verkündung dieser Verordnung aufgewendet hat.

§ 27

Die Bestimmungen der Verordnung über das Verbot von Preiserhöhungen vom 26. 11. 1936 und die sonstigen bisher erlassenen Preisvorschriften bleiben im übrigen unberührt.

§ 28

Der Reichskommissar für die Preisbildung und die von ihm beauftragten Stellen können Ausnahmen von den Vorschriften dieses Abschnittes zulassen oder anordnen.

Literatur- und Quellenverzeichnis

- Backmann J.*: Rationing and Price Control in Great Britain. o. J.
- Balogh.*: The National Economy of Germany, *Economic Journal*, 1938.
- Beste Th.*: Leistung, Leistungsvermögen, Leistungssteigerung, in *Schriften der Akademie für Deutsches Recht*, Heft 6, 1942, S. 131 ff.
- Beste Th.*: Kritik des Monopolpreises und der volkswirtschaftlich richtige Kartellpreis in der gelenkten Wirtschaft, in *Schriften der Akademie für Deutsches Recht*, Heft 1, 1940, S. 71 ff.
- Böhm Fr.*: Der Wettbewerb als Instrument staatlicher Wirtschaftslenkung, in *Schriften der Akademie für Deutsches Recht*, Heft 6, 1942, S. 51 ff.
- Böhm-Bawerk*: Nachteilige Wirkungen des freien Wettbewerbs, wieder abgedruckt in „*Gesammelte Abhandlungen*“, Bd. I, Wien 1924, S. 480.
- Brinkmann G.*: Geschichtliche Wandlungen der Idee des gerechten Preises, in *Schriften der Akademie für Deutsches Recht*, Heft 1, 1940, S. 227 ff.
- Brontenbrenner M.*: Price Control under Imperfect Competition, *American Economic Review*, 1947.
- Bücher*: Die Diokletianische Taxordnung, Tübingen 1922.
- Clark J. M.*: Monopoly, in *Enc. Of. Soc. Sc.*, Vol. X, New York 1933, S. 623.
- Dichgans/Riesen*: Die Einheits- und Gruppenpreise.
- Dielefeld E.*: Preisprüfung in Textilbetrieben, *Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung*, 1939, S. 268.
- Donay B.*: Die Stellung des Preises in der deutschen Wirtschaftspolitik von 1933—1937, Jena 1940.
- Eiche H.*: Höchstpreise und öffentliche Ernährungswirtschaft während des Weltkrieges, unter besonderer Berücksichtigung der Fettversorgung, Diss. Basel 1939.
- Eucken W.*: Grundlagen der Nationalökonomie, Jena 1940.
- Eucken W.*: Der Wirtschaftsprozeß als zeitlicher Hergang.
- Eucken W.*: Wettbewerb als Grundprinzip der Wirtschaftsverfassung, in *Schriften der Akademie für Deutsches Recht*, Heft 6, 1942, S. 29 ff.
- Galbraith J. K.*: Reflections on Price Control, *Quarterly Journal of Economics*, August 1946.
- Galbraith J. K.*: The Disequilibrium System, *American Economic Review*, Juni 1947.
- Galbraith J. K.*: A Theory of Price Control, Harv. Un. Press 1952.
- Guillebaud C.*: The Recovery of the Economy of Germany, London 1938.
- Gutenberg E.*: Grundsätzliches zum Problem der betriebswirtschaftlichen Leistungsbewertung; in die „*Führung des Betriebs*“, Festschrift für Kalveram, herausgegeben von K. Theisinger.
- Hayek Fr.*: Theorie der Preistaxen, 1929.
- Hayn W.*: Die Steuerung des letzten Verbrauchs, Diss. Köln 1939.
- Helander Sven.*: Der gerechte Preis als Zentralproblem der Wirtschaftspolitik, in *Schriften der Akademie für Deutsches Recht*, Heft 6, 1942, S. 23 ff.
- Hess-Zeidler*: Kommentar der RPO und LSO und weiterer Erlasse, Hamburg 1943.
- Hicks J. R.*: Value and Capital, Oxford 1950.
- Hitzler K.*: Preiserhöhungen auf Grund der Preisstoppverordnung, Jena 1941.
- Horwitz A.*: Preistheorie und Preiseingriff, Diss. Berlin 1937.
- Hotelling H.*: Stability in Competition, *Economic Journal*, London 1929.
- Jessen J.*: Der gerechte Preis als allgemeines Problem der Gegenwart, in *Schriften der Akademie für Deutsches Recht*, Heft 6, 1942, S. 7 ff.
- Jessen J.*: Wettbewerb als grundsätzlich historisch-politische Frage, in *Schriften der Akademie für Deutsches Recht*, Heft 6, 1942, S. 9.
- Jessen J.*: Währungspolitik und Preispolitik, in *Schriften der Akademie für Deutsches Recht*, Heft 4, S. 271 ff.

- Kahn R. F.: Some Notes on Ideal Output, *Economic Journal*, März 1935.
- Kelter: Geschichte der obrigkeitlichen Preisregelung, Band 1, Jena 1935.
- Keynes J. M.: How to pay for the war, London 1940.
- Keynes J. M.: General theory of employment, money and interest, London 1936.
- Koch K.: Grundsätze staatlicher Preispolitik, Diss. Frankfurt 1941.
- Krebs B.: Die zulässigen Spinnstoffpreise, Berlin 1937.
- Landfried F. W.: Sammelwerk der Anordnungen der Reichsstellen für die Spinnstoffwirtschaft, Band 1 und 2, 1943.
- Luis A.: Loseblattsammlung der Wirtschaftslenkung, 1942.
- Langer W.: Die Differentialrente in der Preispolitik, Breslau 1943.
- Lutler G.: Die staatliche Steuerung des Preises und der neuen deutschen Wirtschaftsordnung, Diss. Köln 1938.
- Mandelbaum: A Experiment on Full Employment, Control in the German Economy, 1933—1938, in 6 Oxford Studies in Applied Economics prepared at the Oxford University Institute of Statistics, 1944.
- Margat A. W.: The Theory of Prices, New York 1938.
- Marshall A.: Principles of Economics, London 1925.
- Meade J. E.: Planung und Preismechanismus, 1951.
- Meyer A.: Die Technik der Preisbildung nach der Spinnstoffgesetzgebung, Leipzig 1941.
- Michel K. H.: Rechtsfragen der Preisstopverordnung, Dresden 1940.
- Miksch L.: Möglichkeiten und Grenzen der gebundenen Konkurrenz, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 6, 1942, S. 99 ff.
- Mitteilungsblatt des Reichskommissars für die Preisbildung.
- Mises L.: Theorie der Preistaxen, Handwörterbuch der Staatswissenschaften, Jena 1925.
- Moeller H.: Schwankender und fester Geldwert in ihrer Bedeutung für die Verwirklichung des gerechten Preises, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 1, 1940, S. 71 ff.
- Mölder K.: Vorschriften über Preisbildung und Warenregelung, 1. Teil.
- Muss M.: Wettbewerb und technischer Fortschritt, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 6, 1942, Seite 173.
- Pallenberg M. R.: Möglichkeiten und Grenzen staatlicher Preispolitik, untersucht auf Grund der Regelung der Getreidepreise in Deutschland von 1914—1918, Diss. Basel 1939.
- Paul M.: Ausbreitungstendenz bei Preisfestsetzungen als Problem der Wirtschaftsordnung, Diss. Berlin 1939.
- Paulsen A.: Der volkswirtschaftlich gerechtfertigte Preis, Leipzig. o. J.
- Peter H.: Sozialpolitik und freier Wettbewerb, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 6, 1942, S. 197 ff.
- Preiser E.: Wettbewerbspreis und Kostenpreis, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 6, 1942, S. 107 ff.
- Preiser E.: Wesen und Methoden der Wirtschaftslenkung, *Fin. Arch.* 8/2, 1941, S. 225. *Reichsgesetzblatt*.
- Rentrop/Kayser: Preispolitik und Preisüberwachung in Europa, München 1941.
- Rentrop W.: Preisbildung in der gewerblichen Wirtschaft, Hamburg, o. J.
- Rittershausen H.: Die staatliche Preispolitik auf den deutschen Hauptmärkten der Gegenwart, *Weltwirtsch. Arch.* 52/3, 1940, S. 418.
- Rohrscheid: Geschichte der Preistaxen, *Handw.-Buch der Staatsw.* Band VI, 4. Aufl., Jena 1925.
- Sandforth Th.: Theoretische Grundlagen der gebundenen Preisbildung, Diss. Köln 1937.
- Schneider E.: Zur Konkurrenz und Preisbildung auf vollkommenen und auf unvollkommenen Märkten, *Weltw. Arch.*, 48/3, 1938, S. 399 ff.
- Schneider E.: Einführung in die Wirtschaftstheorie, Band I—III, 1949/1952.
- Schneider E.: Preisbildung und Preispolitik unter Berücksichtigung der geographischen Verteilung von Erzeugern und Verbrauchern, *Schmollers Jahrbuch* 1934, I, Seite 257.
- Schmölders G.: Wirkungsmöglichkeiten und Grenzen öffentlicher Preisregelung, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 1, 1940, S. 213.

- Schmölders G.*: Probleme der Preisbeherrschung, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, 1941, S. 218.
- Schumpeter J.*: Zur Einführung der folgenden Arbeit Wicksells, Arch. f. Soz., Bd. 58, Tübingen, S. 248.
- Schumpeter J.*: Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 1950.
- Seischab H.*: Kalkulation und Preispolitik, Leipzig, 1944.
- Senglet JJ.*: Die Preispolitik der Schweiz während des ersten Weltkrieges, Diss. Basel 1950.
- Synder Carl.*: On Structure and Inertia of Prices, American Economic Review, Vol. XXIV, S. 187 ff.
- Stackelberg H.*: Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre, 1951.
- Stat. Handbuch Deutschlands, München 1949.
- Statistik des Deutschen Reiches, Band 466, Berlin 1937.
- Stern*: Der Höchstpreis, München 1923.
- Stöhr Chr.*: Die Stopverordnung, Berlin 1937.
- Stucken R.*: Der gerechte Preis in der Kreditwirtschaft, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 1, 1940, S. 197.
- Textilzeitung.
- Thiemann G.*: Die Praxis der Faserstoffverordnung, Berlin 1935.
- Thiemann G.*: Das Spinnstoffgesetz, Berlin 1936.
- Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung, Herausgeber Prof. Dr. E. Wagemann.
- Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, Herausgeber Prof. Dr. E. Wagemann.
- Vleugels W.*: Kritik des freiverkehrswirtschaftlichen Wettbewerbspreises vom Standpunkt der Idee des gerechten Preises, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 1, 1940, S. 43.
- Wagenführ H.*: Preise und Preispolitik, Berlin 1937.
- Wagner J.*: Preispolitik im Vierjahresplan, Jena 1938.
- Walb E.*: Der gerechte Preis in der gewerblichen Wirtschaft, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 1, 1940, S. 139 ff.
- Weber A.*: Leitfaden der Wirtschaftspolitik, München 1935.
- Weber A.*: Volkswirtschaftslehre, Berlin 1953.
- Wessels Th.*: Wettbewerbsprinzip und Nachkriegswirtschaft, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 6, 1942, S. 209.
- Wohlhaupt, Rentrop, Bertelsmann*: Die gesamten Preisbildungsvorschriften, München/Berlin 1939.
- Wyder E.*: Der Wiederbeschaffungspreis, Diss. Zürich 1946.
- Yorck v. Wartenburg*: Ansätze zum Leistungswettbewerb in der Kriegswirtschaft, in Schriften der Akademie für Deutsches Recht, Heft 6, 1942, S. 17 ff.
- Zwiedineck-Südenhorst O. v.*: Preislehre und Konjunkturforschung, in Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft, 1927, Tübingen, Bd. 82, 2. Heft.

Curriculum vitae

Am 30. Mai 1928 wurde ich, Walter Peter Schneider, als Sohn des Textil-Kaufmannes August Schneider und der Rose geb. Berthod in Basel geboren. Ich besuchte die Primarschule und das kantonale Realgymnasium in Basel. Im Frühjahr 1947 bestand ich hier die Maturitätsprüfung Typus B. Nach einigen Jahren kaufmännischer Praxis immatrikulierte ich mich im Frühling 1950 zum Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Philosophisch-Historischen Fakultät der Universität Basel, wo ich die Vorlesungen und Seminare der Herren Professoren Salin, Wagner, Brogle, Furlan, Ruck, Simonius, Lewald, Staehelin und Imboden besuchte. Heute bekleide ich die Stelle eines Prokuristen und stellvertretenden Geschäftsführers in der Firma Bekleidungsmanufaktur A. Schneider G. m. b. H., Lörrach (Deutschland).

Die Dissertation entstand auf Anregung und unter der Leitung von Herrn Prof. Dr. E. Salin, dem ich an dieser Stelle herzlich danken möchte.

Walter Schneider.

